روبرت غرين

القوانين اليومية

366 تأملا في القوة والاغواء والاتقان والاستراتيجية والطبيعة البشرية

ترجمة :
د. إبراهيم محمد المالكي

يوريكا للنشر والتوزيع

- *كتاب*: القوانين اليومية – روبرت غرين -
- *ترجمة*: د. إبراهيم محمد المالكي-
- *رقم الإيداع القانوني:* 2021MO2878-
- *ر.د.م.ك:* ISBN: 978-9920-760-08-9- المكتبة الوطنية. الرباط.
- *الطبعة الأولى:* 2021 –

جميع الحقوق محفوظة، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل من الأشكال دون إذن خطي من المترجم/ إبراهيم محمد المالكي.

أهدي ترجمتي هذه: القوانين اليومية، لروبرت غرين لـ:

– التي كانت يُحِبُّ زوجها أعَـــــزَّ صديقاتها، بينما هي لا تزال تُشجعُ برشلونة!

د. إبراهيم محمد المالكي

جدول المحتويات

مقدمة المترجم 8

مقدمة المؤلف 18

يناير **23**

مَـهَـمَّةُ حَـيَاتــــكَ 23

زراعة بذور الاتقـــــــــــان 23

فبراير **57**

التلمذة النموذجية 57

تحويل الــــــــــــــــذات 57

مارس **89**

الرسوخ في العمل 89

تفعيل المهارات وتحقيق الاتقان 89

أبريل **121**

الماهن المثالي 121

الحصافة في لعبة القوة 121

ماي **154**

المخاتلون والمخادعون في القوة 154

التعرف على الأنواع السامة واستراتيجيات القوة المقنعة 154

يونيو **189**

الصنعة الالهية 189

الابداع في فنون المراوغة والتلاعب.. 189

يوليوز **222**

الشخصية المغوية 222

شـــــق القلوب والعقول 222

غشت **256**

المقنع الرئيسي.. 256

تقليـــــــــــل مقاومة الناس 256

سبتمبر **289**

الإستراتيجي الكبير.. 289

الخروج من الجحيم التكتيكي.. 289

اكتوبر **322**

الذات العاطفية.. 322

ترويض الجانب المظلم.. 322

نوفمبر **355**

إدراك الذات العـــــــــــيا.. 355

ديسمبر.. **385**

السمو الكوني 385

إفساح العقل إلى أبعد حد.. 385

--------- مقدمة المترجم ---------

قدَّم روبرت غرين على مدار الـ 22 سنة الماضية رؤى جديدة حول كل جانب من الجوانب المتعلقة بالطبيعة البشرية، سواء كان ذلك في الرغبة في نيل السلطة أو في فهم دوافع ومحفزات الآخرين نحونا، أو التعرف على نقاط القوة والضعف لدى الفرد أو الجمهور. يلخص روبرت غرين في كتابه الجديد (القوانين اليومية) الحكمة في المداخل اليومية التي ترتبط بشكل وثيق بمواضيع السلطة والإغواء والإتقان والحرب والاستراتيجية والطبيعة البشرية مستخلصا أهم العظات والعبر منها، محاولا تقديم أهم النقاط المتفرعة في الحياة اليومية لقرائه الذين يسعون لتطبيق نظرياته في واقعهم الذي يحوي وفرة معلومات هائلة. يقدم المؤلف المنهج الشامل للفرد في ظل التطورات التكنولوجية في هذا العصر، ويمكن استنتاج أن القوانين اليومية كتاب منهجي تدريبي وتوجيهي قائم بالدرجة الأولى على منطق: الأستاذ والتلميذ، بمعنى أن هذا الكتاب مليئ بتجارب روبرت غرين التي لم يشاركها في مكان آخر سوى هذا الكتاب، فأراد غرين أن يكون رفيقا موجها للقارئ، وبمعنى أدق: يريد غرين أن يكون معلمك لتستفيد من تجاربه في الحياة وتقتدي به، وإذا ما احتجت أي سَبْر أو غور فإنه يدلك على الكتاب المناسب الذي ترجع إليه أثناء الحاجة للمزيد من التفاصيل حول القانون اليومي..

إنه كتاب تطبيقي يقدم إدخال الحكمة المصقولة الموجزة من أحد كتبه التي سبق أن ألفها في دروس سهلة الفهم، لا تستغرق سوى بضع دقائق للقراءة، بالإضافة إلى وصية: وصفة طبية يكون القارئ مطالبا باتباعها. ليست (القوانين اليومية) نقطة دخول مثالية للحدثاء على رؤية غرين الثاقبة فحسب، ولكنها ستساعد العديد من محبي روبرت غرين في جميع أنحاء العالم على فهم الدروس العديدة التي تملأ كتبه ليستوعبوها بالشكل المطلوب. إن القوانين اليومية لدى غرين دليل تحديثي على مدى الحياة للقراءة الجديدة عن القوة والإغواء والاستراتيجية والحرب وعلم النفس والطبيعة البشرية.

جاء روبرت غرين هذه المرة ليقول لك: لقد صُممت **القوانين اليومية** لعكس هذه الأنماط السامة التي تجدها في أرض الواقع لتعيد ربطك بالواقع بشكل آخر. إنها تستهدف الأوهام المختلفة التي ترسخت لدينا، وتسعى لملاءمة عقليتك بدلا من السمات الأكثر رسوخا في الطبيعة البشرية، وكيفية عملِ أدمغتنا بالفعل؟

يُريد روبرت غرين أن يُحرّرك من خوفك من الآخرين أيضا، ومن ردود فعلك التي تبالغ فيها أحيانا، ويُريد أن يجعلنا ندفع ثمن خطأ لم نرتكبه في الواقع. كما يُريدنا أن نُصبح أكثر هدوءا لدى وقوفنا وجهاً لوجه مع "عُشّاق الدراما" الذين يُريدون امتصاص حيويتنا ليضعوها في تصرّف نزواتهم... وهذا الشعور الدائم بأن الحياة ظلمتهم، أو ربما يعتقدون بأننا من تسببنا شخصيا بأذيتهم، وهو يطلب منّا أن نُصبح أكثر تحكّماً بغضبنا وانفعالاتنا عندما نُصادف هذا الذي يدّعي الطيبة. وهذه التي تُريد أن تُدمرنا على الرغم من ابتسامتها اللطيفة التي تستقبلنا من خلالها...قبل أن "تمزّق لحمنا بأنياب الذئب المتربّص خلف هذه اللطافة المصقولة". إن هذه الحركة التي يمكن وصفها بأنها نشيطة من روبرت تدل على تفرغه للتأليف واعتزاله في هذه المرحلة من عمره، فإنه يبدو للناظر أنه سيصدر كتابين في سنة 2021، وهذا ما لم يكن مألوفا عن روبرت غرين، ويتعلق الأمر الآن بكتابين (قانون السمو)1 و (القوانين اليومية).

يبقى روبرت غرين شخصا ذكيا يعرف كيف يجلب المزيد من القراء إلى عالمه وأفكاره، عالم الاغواء والخداع والمكر والاتقان والطبيعة البشرية والاستراتيجية والحرب، فبعدما انغمس الناس في هواتفهم الذكية وانتشر جيل التيك توك والانستغرام، ومال الناس لحياة البساطة والرفاهية وتسهيل الأمور، وأخذوا الحياة بنوع من عدم الجدية، نظر روبرت غرين لهذا الأمر فحلله، ولاحظ انغماس الناس في الأحداث ويستجيبون لها بشكل عاطفي وغير عقلاني، يرى أن التنمر والحسد انتشرا كثيرا بعد تقنية الجيل الرابع، بعد الآيفون والكالاكسي والسيلفي، تبين له أن غباء الدماغ العالمي تمدد في صور غير معقولة، فقرر أن يبدأ بالكتابة من أجل هؤلاء أيضا، محاولا مساعدتهم وتقريبهم ما استطاع من عالم الاتقان والقوة والاستراتيجية والطبيعة البشرية، لأنه يعلم أنهم لا يملكون النَّفَس الطويل الذي يجعلهم يقرؤون ويكملون مثلا كتاب *48 قاعدة للقوة* كاملا، أو *33 استراتيجية للحرب* كاملا دون أن يضجروا ويتأففوا، لأن مؤخراتهم ستنكسر حتما من كثرة الجلوس والانتظار الطويل، وهنا يتدخل روبرت غرين ليقول لقرائه أن ما سوف أقول لكم يحتاج إلى بعض الانتظار. لاحظ قلة الصبر وترهل التوجه الثقافي، بَلْهَ فساده وضياعه، أو بالأحرى حاول غرين سحب هذا الجيل الجديد (الملعون والدين) الذي لا يعرف لا صَرْفا ولا نصرا، حاول سحبه بين أيدي مدربي التنمية البشرية الذين يصفهم روبرت غرين بالأغبياء كما ستقرأ

1 يبدو أنه تقرر تأجيل إصدار هذا الكتاب حتى سنة 2022 حسب ما بلغني.

في هذا الكتاب، فقرر أن يبدأ في رحلة تأليف كتاب القوانين اليومية، بعد الحجز المنزلي، وبعد ظهور فيروس كورونا، ولا يزال مؤمنا بالمبدأ الذي وضعه عندما يتحدث عن كتبه ويريد ذاك الـ The largest impact possible الذي يتمنى أن يصل صداه الأمَةُ وربَّتها والعالم أجمع.

ليس يخفى على المتخصصين في فكر غرين ومتابعي صوته وقلمه في السنوات الأخيرة أنه تأثر بالفلسفة الرواقية بالفعل، ما يعني أن اللمسة الرواقية ستظهر بشكل مباشر في كتبه الأخيرة. لقد انتدب بعض المساعدين الرواقيين الذين يعترف روبرت بفضلهم، ونخص بالذكر *ريان هوليداي* الذي يقدم له مساع وفيرة في التأليف والاستشارة. ستجد روبرت غرين تكلم عن *رايان هوليداي، هذا* الفتى الرواقي الذي يعتبر من أكثر الأكاديميين اهتماما بالفلسفة الرواقية في عصرنا، ولعل أهم مؤلفاته، **حياة الرواقيين، فن العيش من زينو إلى ماركوس أوريليوس**، وقد كان لي شرف ترجمة هذا الكتاب الذي سأصدره في الوقت المختار له، ستجده تحدث عن *رايان* بين جنبات هذا الكتاب في الثاني من فبراير المعنون بـــــ: (ما يحتاجه المرشد)، ولا بأس أن نسوقه ها هنا، كذا قال: "التقيت سنة 2006، بفتى يبلغ من العمر تسعة عشر عاما يدعى *ريان هوليداي*. لقد كان من محبي كتبي واقترح أن يكون مساعدا لي في البحوث. كان حظي سيئا في توظيف الباحثين قبله. لم يفهموا كيف أفكر. أول الأشياء التي اتضحت مع رايان أنه فهم طريقة تفكيري، ونوع الكتب التي أحبها، ونوع القصص التي أبحث عنها. قرأ الكتب التي استشهدت بها في قائمة المراجع للعثور على المصادر الأصلية التي استخدمتها. لقد عكس هندسة كيفية تأليف كتبي. لقد فهم ما كنت أبحث عنه. وضع رايان العمل ليعرف ما الذي سيساعدني. لقد وفر علي الوقت. واجهت مشكلة بعد ذلك في تواجدي على الإنترنت. قال رايان أنه يمكنه تحسينها. لقد ساعدني في إنشاء موقع الويب. كانت لديه مهارات حقيقية في الانترنت. لم أكن أعرف الانترنت جيدا، إذ كنت في أواخر الأربعينيات من عمري في ذلك الوقت. لقد أزال المشكلة من يدي. ولأن ريان كان يعلم أنه يرغب أن يصبح كاتبا، فقد ساعدته في صقل مهاراته في البحث والكتابة. علمته كيف يتحول كتاب الحساء إلى كتاب مكسرات.. لقد علمته طريقة بطاقات الملاحظة التي أنشأتها وأتقنتها، والتي استخدمها ليصبح كاتبا ناجحا. العلاقة بين المعلم والمتدرب علاقة متبادلة المنفعة. عندما تكون في المركز الأدنى وتبحث عن خدمة من شخص قوي، عليك أن تخرج من نفسك وتفكر في

احتياجاته. واضح أن الموجهين لديهم الكثير ليقدموه لك. ولكن الأهم من ذلك، يجب أن يكون لديك ما تقدمه لهم". ستشكل تصورا عاما حول ما يريد روبرت غرين أن يقدمه للقارئ بشكل عام، وربما تتفق معي أنه يريد أن يصل معك للخلاصة التالية عندما تقرأ كتبه بعين فاحصة:

كل واحد منا يسعى للوصول لمراكز السلطة، فيعيش المرء حياته وتحدثه نفسه بالوصول إلى السلطة، ولَعمرُ الله لقد نبت السعي للسلطة في النفوس التي تهوى العزة، وتعشق المجد، لأن السلطة تبسط أمامك ميادين القول والمفاخرة، ونرى السلطة ترتبط بالشجاعة، وتقبيل الكرم، والوفاء، والحلم، وعراقة الأصل، وحماية الجار والنزيل، والفخر من نتاج السلطة الصادقة، ومن هنا لا يلتزم الفخر بالحقائق التاريخية.

لكن إياك أن تتهور فتخبرنا أنك لا ترغب في السلطة وتظهر لنا بمظاهر التعفف، كأن تكون وزيرا مثلا، عندما ترى أحدهم يظهر في التلفاز مكتوب تحت اسمه، وزير الطاقة، أو وزير المالية، لقد عشنا جميعا شعور الرغبة في السلطة منذ الصغر، فقد كانوا يسألوننا عندما كنا صغارا، ماذا تريد أن تصبح عندما تكبر؟ فنخبرهم، (مدير، أو وزير، أو مهندس عام... الخ) ولكن كيف حالك الآن عندما كبرت وطواك الزمن؟ مع أننا لا ننكر أنك تتمتع بشخصية مذهلة وذواقة، وواثق من نفسك بالفعل، ولقد كنت كبير إخوتك ذات دهر، فسعيت دوما أن تكون كلمتك مسموعة بين أسرتك، وكانت غايتك أن تظهر سلطتك منذ صغرك لا غير، لكن الزمان بلاكَ ولباكَ، وحتى إذا حصلت على بعض القوة فإنك تريد المزيد من منها، لن تستطيع إخماد هذه الرغبة في نفسك إطلاقا، لأن الله تعالى قد زرعها في مفاصلك وأركانك، اللهم إذا كنت جاحدا، وتكتب لنا: أنا لا أسعى للسلطة، فهنا تظهر لنا كذبك بالفعل، ونحن لا نحتاج أن تخبرنا بهذه الطريقة، ولا شك أنك تريد أن تكون في هذه الحياة مديرا مرموقا، أو قائدا مسهلا، أو استراتيجيا بارعا يعتمد عليه الجميع.

لقد أصبحت السلطة هامة الآن أكثر من أي وقت مضى، في النجاة، في التأثير، في المناورة، في الفهم، في التعزيز، في الميول، فنحن ندرك أهمية أن تكون في الأعلى ويكون غيرك في الأسفل، نعلم ما معنى أن تعرف كيف تأمر لتكونَ مُطاعا، و (سواء تعلق الأمر بالإدارة، أو الترقية أو الاعتماد أو الإزالة) فإن السلطة والسعي إليها سيبقى خالدا مستمرا في الطبيعة البشرية، ومن أجلها مات الملايين وأقيمت الحروب واشتعلت النيران، وتفتت الجمر، وانتهكت الأعراض، ودُمرت البلدان..

قد تكون لدى الساعي للسلطة في عصرنا مؤهلات شخصية أو حتى علمية معتبرة أو حتى معارف يعرفها بشكل أو بآخر، لكنه ليس ذكيا بما يكفي، لأنه لا يملك منهجا استثماريا في العلاقات وليس المال، ولا يعرف كيف يماحك ويناور ويقضي على خصومه، ستجده لا يعرف شيئا عن:

-أساليب الوصول إلى السلطة.

-أساليب المكر والدهاء المتبعة لتعزيز السلطة.

-أساليب الحفاظ على السلطة وتثبيتها.

-أساليب التأثير في الجمهور تحته ليُخضعه لرغباته السلطوية.

-أساليب الدفاع عن نفسه عندما يكون مُستهدفا.

-أساليب القيادة الجديدة التي يتم تحديثها.

حتى لو كنت قارئا لكتب القوة والسلطة، فإنك ستجد عراقيل ضخمة تواجهك لن تستطيع مواجهتها لوحدك، لأن محيطك غريب ومتوحش ومظلم نوعا ما بالنسبة لك، وستتردد هذه التحديات والعراقيل على طموحك باستمرار، ولكن نحن لا نريدك أن تخسر عندما ترتبط بالتوجيهات المناسبة في مجالات الدهاء والقوة والسعي للسلطة والحفاظ عليها، والقضاء على أعداءك، فلهذا تحتاج لفترة توجيهية، ثم فترة تطبيقية أيضا، وهي أهم ما في الأمر، فهناك فرق شاسع للغاية بين ما ملأت به رأسك في مواضيع السلطة وبين ما ستجده في أرض الواقع عندما تواجهه.

إنك تجد في عالمنا أن أكبر الناس سطوة وقوة ممن يحكمون العالم يستشيرون مع أكثر الناس دهاء واستراتيجية وميكيافلية ليوجهوهم للصواب الحقيقي الذي يحافظ على سلطتهم، استمر بوتين في الحفاظ على سلطته لسنوات طويلة، واستمرت أنجيلا ميركل أيضا، واستمر الحسن الثاني في الحفاظ على سلطته

لأمد طويل، وقد عرف وقته انقلابات ومؤامرات مستمرة لإسقاطه، ولكنه حافظ عليها. ما السر؟ خسر نتنياهو سلطته أخيرا بعدما حكم لفترة ليست بالقصيرة، فما السر؟ لماذا لم يستطع الحفاظ على سلطته ويقضي على أعداءه؟

فهذا إذن مفهوم روحي لو كنت تعلم، فجميع الديانات تتحدث عن الحرب الروحية عن الطبيعة البشرية، لذا نحن في حرب مع أجزاء معينة من عقولنا، فهناك عادات عقلية ينبغي أن تقتلها، فإذا لم تقتلها فلا شيء يستحق العناء: ‘‘فإذا لم يكن لديك طبيب جيد لزوجتك، فلا حاجة أن تخوض نصف المعارك’’، كما يقول المثل الحربي.

ولهذا ينبغي أن تفهم أن:

‘‘ -الاستراتيجية الحقيقية هي مسألة استخباراتية، وليست قوة مادية’’

‘‘ -إنها استراتيجيتك السيئة، وليس خصمك من يتحمل اخفاقاتك’’

‘‘ -يمكن أن يصبح ضعفك قوة مع قوة التلاعب الذكي’’

‘‘ -تشكيل تواصلك الخاص لا يقل أهمية عما تقوله’’

‘‘ -عليك أن تفكر كيف يفكر الشخص الأخر عنك.’’

‘‘ -انظر إلى الأشياء كما هي ولا تدع العواطف تلونها’’

وسوف تدرك أن الفوز بالسلطة والحفاظ عليها، والرد على الأعداء وقهرهم عبارة عن مفهوم حربي مهم، وهو: الفوز مع الحد الأدنى من العنف والضرر، ومن دون أن تخلق دورات متصاعدة من العنف، وعليك كخبير استراتيجي أن تقترب من هذه الإمكانية، وسيظهر هذا الأثر الرهيب في أي صراع أو قتال في

حياتك، وستحتاج للفوز مع أقل قدر من المقاومة أيضا، وتذكر أنه كلما اقتربت من الواقع تكون استراتيجيتك أفضل.

دعنا نذكر بمقولة *لمصطفى محمود* يقول فيها: ''الحيلة والمكر والذكاء الجهنمي والاقتصاد والإنتاج و الدولار و العِلم سوف تكون هي الأسلحة القادمة. و الويل للمتخلفين زبائن الهامبورجر وهواة ''الواحدة و نص ''و إعلانات الفيديو كليب و مُدمني المسلسلات و فنون الاسترخاء الذهني و النوم على أنغام التليفزيون و أهل الكسل أحلى من العسل.

ما قرأته في الأسطر المتقدمة هو بالضبط ما يريد روبرت غرين أن تكون عليه وتتبناه تقريبا، وهو ما يصرح به دوما، كما ينبغي أن نعلم جميعا أن روبرت غرين لم يؤلف كتبه السابقة في القوة والاستراتيجية للمتلاعبين الكبار بالقوة والسلطة لأن القوة والتلاعب بها متجذر فيهم، موجود في حمضهم النووي كما يعبر روبرت غرين، بل وجه قلمه للقارئ البسيط الذي يراه في أمس الحاجة للقوة والسلطة، كما يهدف إلى اكتشاف مواضيع لعبة القوة مع قارئه فيأخذه في جولة في مباراة القوة.

نلاحظ هذا في مسار روبرت غرين ككل: لكن قبل قراءتك للكتاب الجديد لروبرت غرين: القوانين اليومية، ينبغي أن تعلم أن روبرت غرين، عانى من مشكلة توجيهية مع قرائه. وأراد أن يكون ملهما قدر الإمكان عندما يقرب حياته وتجاربه الشخصية في كتاب الجديد القوانين اليومية، قبل أن يأخذك في رحلة فلسفية رواقية ذات الصبغة التأملية الوجودية في كتابه: قانون السمو، الذي سيكون كتابه الثامن الذي سيأتي تبعا للقوانين اليومية. في هذا الصدد يقول روبرت غرين في مقابلة دعائية لكتاب القوانين اليومية في مقطع مرئي خاص:

سيعرف الناس أنك تعرفت على روبرت غرين عبر 48 قاعدة للقوة، لقد كان كتابا عظيما، وسأظل أحبه حتى أموت، لكن معظم الناس يجدون صعوبة في وضع قواعده موضع التنفيذ في هذا النوع من التنسيق المركز، إنه نوع من الويسكي أو شيء تشربه، وسيكون له تأثير عليك. لقد صممت ذلك بعناية، لكن المعاناة تأتي مع تطبيق ما جاء في الكتاب بوجه جيد. لقد كنت أؤلف الكتب مُذْ كنت في السادسة والعشرين. لقد تعلمت قدرا جيدا، ولكنني استخلصت أن كل هذه التجربة وكل هذه

الكتابة التي أود أن أقولها. ثمة درسين حاسمين: أحدهما هو موقفك تجاه الحياة والثاني تجاه الناس، سوف يحددان مستوى نجاحك. وليس بالضرورة معرفتك أو المعلومات التي لديك أو مهارتك التقنية والموقف الذي وجدت أنني كنت قادرا عليه.. إن الصياغة التي مرت بالكثير من المشقة والألم والأخطاء نظرة واقعية راديكالية للحياة. لقد تعلمت أن عاداتي أكثر أهمية من لحظات الإلهام العظيم أو الإبداع المذهل حتى عندما أشعر بالاكتئاب أو الملل ، ما زلت أقوم بالعمل، هذان الدرسان اللذان تعلمتهما هما جزء كبير جدا من القوانين اليومية، هناك نوع من التأمل يأتي إما من أحد كتبي أو من منشورات المدونة أو من المقابلات وما إلى ذلك، وسوف يرشدك نوعا ما في هذا الموقف الواقعي الذي أتحدث عنه ببطء يوما بعد يوم، أسبوعا بعد أسبوع، شهرا بعد شهر، هذا الموقف الذي أتحدث عنه سوف يستوعبك ويصبح جزءا من تفكيرك الخاص، هذا الكتاب سوف يؤسس لك هذا الموقف الواقعي تجاه عملك وحياتك المهنية تجاه الأشخاص الذين تتعامل معهم وتجاه نفسك، وأعتقد أن عنصر الممارسة اليومية سيكون هو أن تجعل هذا الأمر عمليا لأنه كتاب أكثر من أي شيء تم تصميمه ليكون عمليا إذا تركته يعمل بالطريقة التي من المفترض أن يعمل بها".

يبدو أن روبرت غرين هذه المرة أراد أن يكون المعلم المرافق للقارئ الذي يرغب في الاتقان ومساره، والاغواء وطرقه، والخداع وأساليبه، والاستراتيجية وتطبيقاتها، من خلال مشاركته تجربته الحياتية، التي امتدت لأكثر من 40 عاما، يسرد فيها مواقفه في مجالات القوة والاغواء والاتقان والطبيعة البشرية وتردداتها.

يحاول غرين في توجه مساره التأليفي إزالة بعض الشبهات القائمة حول كتبه، عندما اتهم أنه شخص ميكيافلي ناشر للشر، فنطق روبرت غرين يرد على ذلك قائلا: وُصفت كتبي بأنها شريرة وغير أخلاقية، وأنا شخص يسبب المزيد من الضرر في هذا العالم. أبصر ذلك في بعض التعليقات على الإنترنت، ورأيتها طوال الوقت. أنا لا أعتبر الأمر شخصيا، ولكن الحقيقة كما أراها أن هذه الكتب ليست شريرة على الإطلاق. أعتقد أن المزيد من الأشياء السيئة تحدث في هذا العالم لأن الناس لا يعرفون كيفية التعامل معها بشكل استراتيجي فعال. يشنون الحروب دون أن يعرفوا إلى أين يتجهون؟ يبدؤون أعمالا تجارية على أرضية متزعزعة ولا تصل إلى أي مكان، يوجهون الحملات السياسية التي يتم التفكير فيها

بشكل سيئ، ثم تفشل وقتئذ، إنهم يهدرون وقتا وطاقة عظيمين على أشياء تالفة. من المغري أن يتحدث الناس عن الخير والشر داخل أقبيتهم، فلا شيء أسهل من ذلك، لكن ترجمة هذه الأفكار إلى واقع يتطلب تفكيرا استراتيجيا. حتى *غاندي* كان يعرف ذلك. إن الغباء وعدم الكفاءة عند اليونانيين القدماء يتسببان في ضرر أكبر بكثير في هذا العالم من الشر الصريح. يمكن محاربة أولئك الأشرار، لأنه من السهل التعرف عليهم ومكافحتهم. وأما الأغبياء وغير الأكفاء فهم أكثر خطورة من غيرهم، لأننا لسنا متأكدين إلى أين يقودوننا. لقد نشأت أعظم الكوارث العسكرية في التاريخ من طرف قادة يفتقرون إلى الحكمة الاستراتيجية.

هل ستتحول إلى الجانب الخفيف أم إلى الإستراتيجية؟ أم أنك ستبقى في الجحيم التكتيكي؟ الالتزام العقلي بأن تكون استراتيجيا في الحياة نصف المعركة. هذا هو كل ما أطلب من قرائي أن يعرفوه.

د. إبراهيم محمد المالكي

فاس المحروسة، المملكة المغربية.

مقدمة المؤلف

اعتمدنا نحن البشر منذ بدايات وجودنا على الارتباط بالواقع من أجل البقاء والنجاح. إن ما يعنيه هذا لأسلافنا أن عليهم أن يكونوا يقظين جدا في بيئتهم، ويكتشفون أي تغير في حالة الطقس، ويتوقعوا الحيوانات المفترسة، ويعرفوا مكامنَ القُوتِ. وجبَ عليهم أن يدركوا ويتيقظوا، ويفكروا فيما يقابلهم في بيئتهم. في مثل هذا الجو المشحون ذو الضغوط الفورية والعواقب، فإنّ قلة الانتباه فيه تعني الحياة أو الموت، لقد تطور الدماغ البشري واعْتُبِرَ أداة مساعدة للبشر لتوقع المخاطر والسيطرة على البيئة الغدّارة.

بدأ أسلافنا في هذه اللحظة بالتحول إلى الداخل والاستسلام للهوى والأوهام، ولَعَمْرِي لقد عاقب الواقع أوهامهم وقراراتهم الخاسرة. وها نحن اليومَ، بعدما تَخَبَّبَتِ الأقدارُ هَوْنًا هَوْنًا، بعد عدة مئات آلاف السُّنُونِ، بقي لدينا نفس الدماغ المصمم لنفس الغرض. وبما أننا اكتسبنا سيطرتنا على بيئتنا واندثرت الضغوط الجسدية بشكل كبير، فقد أصبحت المخاطر دقيقة أكثر – فهي تأتي على شكل أُناسٍ (وليس نمور الغَابِ) بألاعيبهم المخادعة، وألاعيبهم السياسية والاجتماعية الدقيقة التي تتردد باستمرار. لهذا يجب أن تخادع وتلعب. إن مشكلتنا الكبرى هي أن عقولنا تميل لتصبح أقل حساسية تجاه البيئة المحيطة بسبب هذه الأخطار الغير الواضحة؛ إننا نتجه نحو الداخل ماكثين في أحلامنا وأوهامنا. ساذجون! نتشربُ هذا المشروب الخطير، وتتجه ثقافتنا لتعبئة رؤوسنا بجميع أنواع المفاهيم الخاطئة، مما يجعلنا نصدق الأشياء حول ما يجب أن يكون عليه العالم والطبيعة البشرية، بدلا مما هي عليه في الواقع. إننا نأخذ كل هذا على أنه الحقيقة ونتصرف بناء على هذه المفاهيم الخاطئة، فكما الشأن في الماضي، فإن البيئة والواقع يعاقباننا في النهاية على سلوكياتنا الوهمية. قد لا نلقى حتفنا، لكن حياتنا المهنية وعلاقاتنا ستأخذ منعطفات تائهة. نلوم الآخرين على مشاكلنا عندما تكون المشكلة بداخلنا، نابعة من السذاجة والوهم الذي نَابَنَا سَلَفا، لتفقد أفعالنا وعيها تماما.

فيما يلي طَفَفٌ من بعض المفاهيم الزائغة الشائعة في ثقافتنا، والتي تقودنا نحو ضلالٍ مُبين :

عندما يتعلق الأمر بمسيرتنا المهنية فإننا نظن أن الواجب علينا تجنب الفشل وارتكاب

الأخطاء، ونتجنب الصراع بأي ثمن، وأننا بحاجة للعَجَلَةِ لكسب المال وجذب الانتباه وبلوغ القمة. نتصور أن العمل يجب أن يكون ممتعا، وأن الملل مُضْنٍ وسيء، ونتبع طرقا مختصرة لنكون مَهَرَة. نتصور أن الإبداع شيء يولد معنا، وَيْكَأَنَّهُ هدية طبيعية. نعتقد أن الجميع متساوون، وأن التسلسلات الهرمية أصبحت شيئا منسوخا. نعامل الخلائق على أساس أن معظمهم من أصدقائنا وزملائنا يحبوننا ويفجرون لنا الخير تفجيرا. نتصور أنه يمكن الوثوق بذوي السلوك السيئ إذا قالوا إنهم صالحون، وأن المليئين بالقناعة والشعور بالغضب يجب أن يقولوا الحقيقة، وأن أرباب السلطة ليسوا آمنين. نتصور أن الأشخاص اللطفاء لا يخفون أي طبيعة ماكرة أو مظلمة، وأن الذين يتبنون الأفكار الحديثة يتميزون بشخصيات فاضلة، وأن أي إنسان تقدم له خدمة سيكون ممتنا لك .نعتقد في قرارة أنفسنا أن الصدق مع الآخرين واجب، وعلينا أن نخبر الآخرين بما يدور في أذهاننا بالضبط. نعتقد أنه من الحسنِ إظهار أفضل صفاتنا– الذكاء، والاجتهاد، ونحوهما. نعتقد أنه إذا حدثت لنا أشياء مروعة، فإننا ضحايا فقط، ولسنا مسؤولين بأي شكل عما يجري. نرى أن بعض الناس نرجسيون، عدوانيون، حَسَدَةٌ، متكبرون، متلاعبون، لكننا نعتقد أن هذه ليست سوى عدد قليل من الصفات السيئة وأننا لا نملك واحدة منها. ما يحدث هو أننا في مُثْقَلُونَ بمثل هذه الأوهام في سن مبكرة، ندخل عالم العمل، ثم نتفاجأ بواقع يلطِمُنا لَطْمَةً قَاسِيةً. نكتشف أن بعض الناس يُكنّونَ غرورا هشا ويراوغون ما شئت، وليسوا كما يبدون مطلقا.. لقد صدمونا بتجاهلهم وخياناتهم. علينا أن نكوّن أنفسنا ونقول ما نعتقده فقط، وهذا ما قد يوقعنا في جميع أنواع الموبقات. ندرك أن عالم العمل مليء بالألعاب السياسية التي لم يدربنا أحد لخوضها.

تؤدي بعض القرارات المهنية الرامية لخلق فرص المال والاهتمام إلى الإرهاق العاطفي وخيبة الأمل والطرق المسدودة. نُحاصَرُ حينئذ في أنماط سلوكية لا يمكننا السيطرة عليها عندما ننظر لأنفسنا بطريقة صادقة، ونتستر على عيوبنا ونقاط ضعفنا. تتراكم الأخطاء والعثرات والقرارات غير الواقعية مع مرور السنين، مشوشون مهضومون.

لقد صُممت القوانين اليومية لعكس هذه الأنماط السامة لتعيد ربطك بالواقع. إنها تستهدف الأوهام المختلفة التي ترسخت لدينا، وتسعى لملاءمة عقليتك بدلا من السمات الأكثر رسوخا في الطبيعة البشرية، وكيفية عملِ أدمغتنا بالفعل؟

إن هدفها هو تحويلك إلى شخص واقعي راديكالي (!)، وعندما تنهي الكتاب ستستمر بمفردك في رؤية الأشخاص والأحداث من خلال هذه العدسة التوضيحية، وتصبح أكثر حذرا للمخاطر والفرص في بيئتك الاجتماعية. إن هدفها هو تحويلك إلى شخص واقعي راديكالي (!)، وعندما تنهي الكتاب ستستمر بمفردك في رؤية الأشخاص والأحداث من خلال هذه العدسة التوضيحية، وتصبح أكثر حذرا للمخاطر والفرص في بيئتك الاجتماعية.

بُنِيَ هذا الكتاب على خمسة وعشرين سنة من البحوث المكثفة حول مواضيع القوة والإقناع والاستراتيجية والإتقان والطبيعة البشرية، وإنَّهُ لَخلاصة حميدة لجميع الدروسِ المنتقاةِ من كتبي المنثورة.

لسوفَ تخلصكَ الإندماجات مع مضامين الكتاب في الأشهر الثلاثة الأولى من كل الأصوات الخارجية التي تدعوك إلى مرحلة أخرى في المنهج والعمل، وما يتحتم عليك اتباعه، وستكون رَنَّتُكَ الخاصة هي المرشدُ الأساسي، وهذا ما يجعلك فريدا في أهدافك وخياراتك في الحياة. وهذا كتاب أنزلناهُ ليكون دليلا جامعا لقراراتك المهنية اللاحقة عندما تندمج مع هذه الإجراءات، ويتضح لك أن ما يهم في الحياة هو إصرارك وشدة رغبتك، وليس مجرد التعليم أو السعي لكسب المال، وسوف ترى أن الإخفاقات والأخطاء والصراعات ستكون أفضل معلم لك، وترى كيف ينشأ هذا الإتقان والإبداع الحقيقي.

ستدربك الأشهر الثلاثة المقبلة على رؤية الطبيعة السياسية لعالم العمل ومدى خطورة الظهور بمظهر واقعي. سوف تساعدك على التعرف على الأنواع المتسممة قبل أن يغمروا أنفك في الاضطرابات العاطفية، وستتعلم كيف تتغلب على المتلاعبين الكبار ممن يحيطون بك.

ستحاول هذه الأشهر الثلاثة أن تكشف لك عن الإقناع الحقيقي وكيفية صناعة التأثير في العمل- إن هذا لا يشمل التفكير في نفسك وقول ما يدور في ذهنك فحسب، بل الدخول أيضا في عقلية الآخرين ودغدغة مصالحهم الشخصية .

سوف تساعدك المداخل الواردة في هذا الكتاب كي تصبح استراتيجيا فذا في الحياة، وتدفعك للإيمان بالخيارات التي تسعى لتحقيقها، وتضفي عليك دراية بالأساسيات التي تُروضُ السلوك البشري، بما في ذلك سلوكك أنت أيضا، عندما تجعلك تفكر في هويتك وتدرك أنك إنسان مليء بالأخطاء مثل أي شخص آخر، سيكون لديك المفتاح لتغيير أنماطك السلبية، ويكون لديك قدر كبير من التعاطف وقبول للناس. سوف تتبيَّنُ عندما تواجه أعمق ما يخفيك بشأن فنائك وموتك، وتعلم أن الانفتاح على طبيعة الحياة الطامية أمر مهيب يقودك للاستمتاع بكل لحظة متبقية في حياتك لتكون في عليائها.

تم انتقاء مداخل هذا الكتاب من خمسة من كتبي، ومن جزء من الكتاب الذي أعمل عليه حاليا: " **قانون السمو**"2 وأيضا من المقابلات واللقيا على مر السنين، وكذا منشورات المدونات والمقالات التي كتبتها عبر الشبكة. وفي نهاية كل مدخل سأشارك العنوان وفصل الكتاب الذي جاء منه، حتى تتمكن من تعميق دراستك حول أي فكرة. ولكل شهر عنوان وموضوع فرعي محدد في هذا الكتاب، ويبدأ بمقال قصير. كما توضح المقالات ارتباط الأفكار الموجودة في كتبي بتجاربي الخاصة، والمصاعب التي واجهتها، والدروس الواقعية التي استخلصتها منها .

يمكن قراءة هذا الكتاب بطريقة الانتقاء والاختيار، أو التخطي كما تشاء، وملاءمة الأفكار لمشاكلك في هذه اللحظة بالذات من حياتك. من الأفضل قراءة القوانين اليومية من الحدة إلى الحدة، بدءا من أي تاريخ سيقع فيه الكتاب بين يديك. سيغمرك الكتاب بهذه الطريقة في كل موضوع ويتغلغل في عقلك ويساعدك على تطوير العادة الأساسية المتمثلة في رؤية

---

2 سيكون الكتاب متوفرا للعربية بترجمتي أيضا.

الأشياء كما هي (في نفس الشهر). من الأفضل تدوين الملاحظات قدر المستطاع وربط مداخل الكتاب بتجاربك الخاصة في الماضي والحاضر. بل إنه من الأفضل أحيانا وضع بعض الأفكار موضع التنفيذ والتفكير في تجارب العالم الحقيقي.

أخيرا، تُعَدّ القوانين اليومية رواية تعليمية، كعبارة – bildungsroman وهي من الألمانية: وتعني "التطور" أو "الرواية التعليمية" – وهي نوع أدبي بدأ في القرن الثامن عشر، واستمر حتى وقتنا هذا. يدخل في هذه القصص أبطال الرواية الصغار حياة مليئة بالأفكار الساذجة. ثم يأخذهم المؤلف في رحلة عبر أرض تعج بالأوغاد والمحتالين والحمقى. يتعلم أبطال الرواية ببطء إلى أن يتخلصوا من أوهامهم المختلفة، بينما يعلمهم العالم الحقيقي الذي يعيشون فيه. وقد استخلصوا أن الواقع أكثر إثارة وثراء من كل التخيلات التي اعتادوا عليها. لقد ظهروا مستهدين وخاضعين لاختبارات المعارك. ستأخذك القوانين اليومية كبطل للرواية في رحلة مماثلة عبر أرض مليئة بأنواع خطيرة وسامة من الناس، مما يساعدك على التخلص من أوهامك وتقوية معاركك المقبلة حتى تجد العز والمتعة في رؤية الناس والعالم على مناهجهم الحقيقية.

"إننا لا ننال الحكمة، بل يجب أن نكتشفها بأنفسنا، لا أحد سيأخذها منا بعد رحلة برية. الحياة التي تعجبك والمواقف التي تبدو لك نبيلة لا تكون نتيجة التدريب في المنزل عبر أبيك أو أستاذك في المدرسة، لقد جاءوا من خلفيات مختلفة، وبنوا ردود فعلهم حول كل ما هو شرير أو مألوف. إنهم يمثلون نضالهم ونصرهم" .

مارسيل بروست.

يناير

مَـهَـمَّةُ حَـيَاتــــــكَ

زراعة بذور الاتقـــــــــــــان

لكل واحد منا فردانية خاصة وُلدَ بها. فردانية ملحوظة في حمضنا النووي. إننا ظاهرة لمرة واحدة في الكون – لن يتكرر التكوين الجيني هذا أبدا. إن هذا التفرد ينشئ نفسه أولا في مرحلة الطفولة عبر سلاسل ميولية. إنها قوى الداخل التي تصدر من المكان العميق، ولا يمكن للكلمات وصفها. تجذبنا لتجارب مختلفة عن تجارب الآخرين. تتحرك هذه القوى فتؤثر على تطور العقول بطريقة باهرة. سوف نشير إليها على النحو التالي: تُزرع فيك بذرة أثناء ولادتك. إن هذه البذرة هي فردانيتك. بذرة تنمو وتزهر ما شاء الله. لديها طاقة طبيعية حازمة لها.

تكمن **مهمة حياتك** في تكوين هذه البذرة وجعلها مزهرة لتعبر عن تفردك عندما تنجز العمل. إن لديك مصيرا وهدفا يجب أن تحققهما. كلما استشعرت القوة وحافظت عليها كقوتك أو قوة صوتك، فسوف تزيد فرصك في تقويم المهمة الحياتية، عندما تزرع فيها بذور الاتقان. يتمحور شهر يناير حول استكشاف ورفع مهمة حياتك، وما هيأت نفسك لتقوم به.

أردت عندما كنت غلاما في الثامنة من عمري أن أغدو كاتبا. لدي شغف مهول بالكتب والعبارات. وفي ذات الوقت ظننت أنني سوف أصبح روائيا، وبعدما تخرجت من الجامعة كان علي أن أمضي لأكسب لقمة العيش، وأيقنت أن سعيي لأكون روائيا بعيد عن المهنية تماما. عشت في نيويورك، ورمي نفسي للصحافة لكي أكسب قوت يومي. كنت ذات مرة أتناول الغداء بعد سنين من العمل في الكتابة والتحرير، أتناول غدائي مع رجل قد حرر مقالي في بعض المجلات قريبا. وذكر لي السبب الذي جعله يدعوني للغداء. نطق قائلا: "عليك أن تفكر في مهنة أخرى". "إنك لست كاتب مواد. عملك

منجرف. طريقتك تحكمها الغرابة. أفكارك لا تتصل بالقارئ العادي. اذهب يا روبرت بالله عليك، اذهب لكلية الحقوق. اذهب لكلية إدارة الأعمال. وفر الألم على روحك".

توصف هذه الكلمات بمثابة ضربة على مستوى المعدة. لكنني لمست شيئا عن نفسي في الأشهر التالية. لقد دخلت مهنة لا تمثلني. فاضطررت غصبا للعمل في الصحافة والخروج منها. بدأ هذا الإدراك مع فترة شرود في حياتي. هرعتُ إلى جميع أنحاء أوروبا. رطنتُ في كل وظيفة يمكنك تخيلها. كنت عاملا في البناء في اليونان، وقمت بتدريس اللغة الإنجليزية في برشلونة، وكنت أعمل موظفا في الاستقبال في بعض فنادق باريس، كما كنت مرشدا سياحيا في دبلن، وعملت متدربا لشركة إنجليزية تصنع أفلاما وثائقية. حاولت كتابة الروايات والمسرحيات. عدت إلى لوس أنجلوس كاليفورنيا حيث ترعرعت. عملت في وكالة تحريات، وهي وظيفة رسمت علي بعض الغرابة. دخلت عالم السينما، عملت مساعدا للمخرج وباحث ومطور قصص وكاتب للسيناريو.

اقتحمت في هذه السنين الطويلة من التجوال ستين وظيفة مختلفة. عندما حل عام 1995 بدأ والداي بارك الله فيهما يشعران بقلق شديد على ابنهما. كنت في السادسة والثلاثين من عمري حينها، ويبدو أنني ضائع وغير قادر على الاستقرار في مكان محدد. مررت بلحظات من الاكتئاب والشك الشديدين، لكنني لم أشعر بالضياع.

ثمة نداء من الداخل يروضني ويدفعني. كنت باحثا ومستكشفا، كنت متعطشا للتجارب وكان قلمي لا يتوقف. كنت في نفس العام في إيطاليا والتقيت برجل هناك اسمه (جوست الفرز) وكان يعمل في تغليف وتصدير الكتب. سألني جوست بينما كنا نسير في شوارع البندقية حول ما إذا ما كانت لدي بعضا من المواضيع للكتابة حولها.

انفجرت مني فكرة حينئذ كأنها انبثقت من العدم. أخبرت جوست أنني كنت قارئا نهما باستمرار للتاريخ والقصص حول يوليوس، وآل بورجياس ولويس الرابع عشر، كانت نفس القصص التي شاهدتها بأم عيني في جميع الوظائف المختلفة، لكنها كانت أقل دموية وعنفا. جميع الناس يرغبون في السلطة، لكنهم يخفون هذه الرغبة في أنفسهم، يحبون اللعب وإثارة الدهشة سرا، وبدأت تظهر قواعد القوة الـ 48 التي اقتبستها كاملة، والتي سيكون كتابي 48 قاعدة للقوة ذاك ميدانها، وسيكون في النهاية كتابي الأول

الذي سألفه، شعرت يا صاح بشيء ينط بداخلي. يتفاقم هذا الإحساس بشكل طبيعي رويدا رويدا. وعندما رأيت جوست متحمسا زاد حماسي، لقد أحب الفكرة، وسيدفع لي مقابلا عندما أشرع في تأليف الكتاب الذي كتبت نصفه سلفا، وسيحاول بعد ذلك بيعه للناشرين، ويصممه وينتجه أيضا.

عندما عدت إلى لوس أنجلوس وبدأت العمل على قوانين القوة الـ 48، علمت أن هذه هي فرصتي الوحيدة في الحياة، وهي طريقي الوحيد للهروب من كل السنوات العجاف الماضية. هذا وإنني اقتحمت كل شيء، ملأت خزانيَ الطامي بالوقود وأحرقت في الكتاب طاقتي، فإما أن أكون ناجحا بسبب هذا الكتاب أو أنني سأصبح خاسرا في هذه الحياة. صببت في هذا الكتاب كل الدروس التي تعلمتها، وتدريبي في الكتابة، كل الانضباط الذي اكتسبته من الصحافة، كل التجارب الجيدة والسيئة التي جمعتها في وظائفي الستين المختلفة، كل الرؤساء المخيفين الذين تعاملت معهم. وقد يشعر القارئ بالإثارة المكبوتة في تأليف الكتاب، ومما أثار دهشتي أن الكتاب حقق نجاحا مهـــــــــــــــــولا.

أدركت بعد مرور 25 عاما أن هذا الشيء الذي كان يدفعني ويوجهني (الذي ذكرته سَلَفا) كان إحساسا بالهدف والشعور بالمصير. صوت يهمس بداخلي ويهمس "لا تستسلم، استمر، استمر في المحاولة." هذا الصوت الذي بدا لي أول مرة عندما كنت غلاما في الثامنة، كان يرشدني نحو مَهَمَّةِ حياتي. استغرق الأمر سنوات عديدة، مع تجارب عديدة، وأخطاء عديدة، وعقبات عديدة، لكنها أبقتني متقدما وساعيا للقمة باستغراب. وها أنا ذا، بعد كل هذه الكتب المتنوعة، لا أزال مؤهلا لهذه المهمة. لا أزال محتاجا لهذا الإحساس بالهدف ليقودني من جديد، يجب أن أشعر في كل كتاب أكتبه أنه جزء من هذا المصير الحاصل، وهذا الإحساس بالهدف الذي كنت أملكه طوال حياتي، والذي أصبح أكثر وضوحا قبل خمسة وعشرين عاما، هذا ما أظن أنه ما كان يرشدني في كل اللحظات الصعبة من حياتي. ويمكن لأي شخص أن يفعل ذلك عندما يشعر بنفس الأمر في داخله ويبحث عنه. إن الدرس الحقيقي هنا هو أن الأمر يستغرق وقتا كثيرا عندما تواجهك التقلبات والانعطافات. يمكن أن يحدث في وقت لاحق من الحياة، ربما في الثلاثينيات أو الأربعينيات من العمر أو بعد ذلك. لكن وجودك سيتغير للأبد في اللحظة التي تعتنق فيها مهمة حياتك، وهذا ما حدث معي.

1 يناير

ابحث عن اتصالك

يحمل كل شخص ثروة بين يديه، مثل أي نحات على مواد الخام التي يُشَكّلُها، يشبه هذا الأمر الفني بقية النشاطات الأخرى. لقد وُلِدنا مع هذه القدرة.

يوهان فولفغانغ

إنَ لديكَ قوة داخلية ترشدك نحو مَهَمَّةِ حياتك، ماذا سوف تحقق في المرحلة التي تعيش فيها؟ لقد كانت هذه القوة مسفرة عن نفسها في مرحلتك الطفولية. لقد أرشدتك نحو الأنشطة والأهداف التي تتوافق مع ميولك الطبيعي، والتي أثارت فضولك الداخلي ذاك. تتلاشى كلما أعرت أسماعك للآباء والأصحاب، وتتجه بنفسك لقلق يومي يمتصك أو ينهار عليك. لربما هذا ما يكون مصدر تعاستك – افتقارك للاتصال بمن تكون وما يجعلك فريدا. التحرك الأول نحو الإتقان يكون داخليا دائما. اعرف من أنت، وأعد الاتصال بقوتك الفطرية، وعندما تعرف ذلك ستجد سبيلك، وسوف يوضع كل شيء في مكانه الصحيح، لم يفت أوان البدء بعد.[3]

القانون اليومي: الإتقان حرفة، واكتشاف صوتك هو البداية.

3 من كتاب الاتقان، لروبرت غرين، ابحث عن دعوتك – مَهَمَةُ حياتك.

2 يناير

أعد الاتصال بالهوس الطفولي

عندما كانت ماري في الرابعة من عمرها كوري مكتشفة المستقبل للراديوم تجولت في دراسة والدها، ووقفت أمام علبة زجاجية تحتوي على جميع أنواع الأدوات المختبرية لتجارب الكيمياء والفيزياء. كانت تعود إلى تلك الغرفة دوما، لتحدق في الأدوات وتتخيل جميع أنواع التجارب التي سوف تجريها باستخدام هذه الأنابيب. عندما دخلت بعد سنوات مختبرا حقيقيا لأول مرة وأجرت بعض التجارب بنفسها، عاودت الاتصال بهوس طفولتها؛ فعرفت أنها وجدت مهنتها[4].

القانون اليومي: أعد الاتصال بما كنت مهووسا به أثناء طفولتك.

---

4 المصدر السابق

3 يناير

الصوت

استعادة قوة التجربة هي طريقة لاستعادة معنى الحياة وقيمتها، والحصول على أصوات تدفعك من الداخل، فتقدر على سماعها.

ابراهام ماسلو

كنت مفتونا بالكلمات منذ صغري. أستطيع أن أتذكر في الصف الرابع أن المعلمة قامت بهذا النشاط حيث طرحت كلمة نجار، وطلبت أن نأتي بأكبر عدد ممكن من الكلمات بهذه الأحرف فقط. "النملة"، "الحيوانات الأليفة"، "السيارة" وما إلى ذلك. وفكرت للتو! هل تقصد أنه يمكنك أخذ أحرف مثل هذه وإعادة تجميعها في كلمات؟ ". يصعب وصف عوامل الجذب في الطفولة. أطلق عليها أبراهام ماسلو "الأصوات الدافعة". لقد لاحظ أن الأطفال يعرفون ما يودون وما يكرهون منذ سن مبكرة. كانت لديك تلك الأصوات الدافعة. لقد كرهت هذا النشاط وأحببت النوع الآخر. لم تعجبك الرياضيات لكنك تنجذب للكلمات. كنت مبتهجا بأنواع معينة من الكتب. تكمن أهمية التعرف على هذه الميول المبكرة أنها مؤشرات واضحة على انجذاب لا يتأثر برغبات الآخرين. إنها ليست شيئا مضمنا فيك من قبل والديك، والتي تأتي مع اتصال أكثر سطحية. يمكن لهذه الميول بدلا من ذلك أن تكون انعكاسات لك وحدك، وهي انعكاسات لكيمياء فريدة.5

القانون اليومي: افعل شيئا كنت تفعله عندما كنت طفلا، وحاول الاتصال بالأصوات الدافعة لديك.

---

5 المصدر السابق

4 يناير

يبدو أن شيئا ما يدعونا إلى مسار معين إنه بالفعل بداخلك. قد تتذكر هذا الشيء كإشارة تنادي في الطفولة عندما كان هناك دافع من العدم، ثم تتحول الأحداث: هذا ما يجب أن أفعله، هذا ما يجب أن يكون. هذا ما أنا عليه.

جيمس هيلمان

عندما تكون أمورك معقدة فإنك تفقد الاتصال غالبا، يمكن دفنها تحت كل المواد الأخرى التي درستها. يمكن أن تعتمد قوتك ومستقبلك على إعادة الاتصال بهذه النواة للعودة إلى أصولك. يجب عليك أن تبحث عن علامات مثل هذه الميول في سنواتك الأولى. إنه موجود بالفعل بداخلك. ليس لديك ما تخسره؛ ما عليك سوى الحفر والتنقيب عنه، ابحث عما تم دفنه بداخلك طوال الوقت. إذا أعدت الاتصال بهذا النواة فإن بعض عناصر هذا الجذب البدائي سيعود إلى الحياة، مما يشير إلى المسار الذي يمكن أن يصبح في النهاية مهمة حياتك[6].

القانون اليومي: اسأل أحدهم ممن يتذكر طفولتك عن الأشياء التي تثير اهتمامك، تعرف عليها واتصل بها.

6 المصدر السابق

5 يناير

انغمس فيما تتعرف عليه

نشأ عالم الأنثروبولوجيا واللغوي المعاصر *دانيال إيفريت* على الحدود بين كاليفورنيا والمكسيك، في بلدة رعاة البقر. وجد نفسه منجذبا إلى الثقافة المكسيكية حوله منذ سن مبكرة، لقد أذهله كل شيء. صوت الكلمات التي يتحدث بها العمال المهاجرون، والطعام، والأخلاق التي كانت مختلفة عن العالم. لقد انغمس في لغتهم وثقافتهم قدر استطاعته، عندما تتنوع الثقافات على هذا الكوكب وما يعنيه ذلك بتطورنا.[7]

القانون اليومي: تعمق في الشيء الذي تنجذب إليه، وتشعر بالانجذاب إليه.

7 المصدر السابق

6 يناير

التغير هو القانون

يجب أن تفكر بالطريقة التالية أثناء التعامل مع حياتك المهنية وتغييراتها الحتمية: لست مقيدا بمنصب معين، ولاءك ليس للمهنة أو الشركة. أنت ملتزم بمهمة حياتك للتعبير عنها بشكل كامل. الأمر متروك لك للعثور عليها وتوجيهها بالشكل الصحيح. لا يعود الأمر للآخرين لحمايتك. أنت لوحدك. التغير أمر لا مفر منه، لا سيما في مثل هذه اللحظة الثورية. نظرا لأنك وحدك، فالأمر متروك لك لتوقع التغيرات التي تحدث مهنتك. يجب أن تكيف مهمة حياتك مع هذه الظروف. لا تتمسك بالطرق السابقة لفعل الأشياء لأن ذلك سيضمن تخلفك عن الركب وسوف تعاني من أجلها. إنك مرن وتتطلع إلى التكيف. يجب أن تقاوم إغراء المبالغة في رد الفعل أو الشعور بالأسف على نفسك إذا تم فرض التغيير عليك. اضطر *فريدي روتش* لاعتزال الملاكمة قبل أن يصبح مدرب فيها. لقد وجد طريقه بشكل غريزي إلى الحلبة لأنه أدرك أن ما أحبه لم يكن الملاكمة في حد ذاتها، ولكن الرياضة التنافسية ووضع الاستراتيجيات. يمكنه تكييف ميوله مع اتجاه جديد داخل الملاكمة بالتفكير بهذه الطريقة. لا تتخلى عن المهارات والخبرات التي اكتسبتها، وعليك ايجاد طريقة جديدة لتطبيقها. ضع عينك على المستقبل وليس الماضي. تؤدي هذه التعديلات الإبداعية إلى مسار أفضل، فنحن نتخلص من الرضا عن النفس ونضطر إلى إعادة تقييم اتجاهاتنا.[8]

القانون اليومي: تكيف مع ميولك. تجنب الأهداف الجامدة.

8 المصدر السابق

7 يناير

المال والنجاح

يرى العديد من الناس أن السعي وراء المال والمكانة يمكن أن يزودهم بالكثير من الحوافز والتركيز. قد تعتبر مثل هذه الأنواع اكتشاف دعوتها في الحياة مضيعة هائلة للوقت. تسفر هذه الفلسفة عن أكثر النتائج لا معقولية. نعلم جميعا آثار فرط الانتباه: إذا كنا نحارب النوم، فمن غير المرجح أن نغفو. إذا كان علينا أن نعطي أفضل حديث في مؤتمر ما، فإننا نشعر بقلق شديد بشأن النتيجة، وسيتأثر الأداء. إذا كنا بحاجة ماسة إلى العثور على شريك حميم فمن المرجح أن يبتعد عنا. إذا ركزنا على أشياء أخرى، فمن المرجح أن نغفو بالفعل. تحدث الأشياء الأكثر متعة في الحياة نتيجة لشيء غير مقصود. عندما نحاول صنع لحظات سعيدة فإنها تتجه لإحباطنا. الشيء نفسه ينطبق على السعي الدؤوب لتحقيق المال والنجاح. لا يبدأ العديد من الأفراد الأكثر نجاحا وشهرة وثراء بهوس المال والمكانة. ومن الأمثلة البارزة على ذلك *ستيف جوبز*، الذي جمع ثروة كبيرة في حياته القصيرة. لم يكن يهتم كثيرا بالممتلكات المادية. كان تركيزه الفريد على إنشاء أفضل التصميمات وأكثرها أصالة، وعندما فعل ذلك تبعه الحظ السعيد.[9]

القانون اليومي: حافظ على الاحساس العالي بالهدف، وسوف ينهمر عليك النجاح.

9 قوانين الطبيعة البشرية تقدم بإحساس الهدف – قانون اللامبالاة.

8 يناير

اقبع في مكانك

عُرف *في.اس.راماشاندران* أنه مختلف تماما عن الناس عندما نشأ في مدراس الهند في أواخر الخمسينيات من القرن الماضي . كان يتجول في عزلة على طول الشاطئ، وسرعان ما أصبح مفتونا بالتنوع المذهل للأصداف البحرية التي تُجرف على الشاطئ. بدأ في جمعها ودراسة الموضوع بالتفصيل. سرعان ما انجذب إلى أغرب أنواع الأصداف البحرية، مثل القُمَيْعَةِ10، وهو كائن يجمع الأصداف المهملة ويستخدمها للتمويه. بطريقة ما، كان هذا الرجل مثل القُمَيْعَةِ حالةً شاذةً. تخدم هذه الحالات الشاذة غرضا تطوريا في الطبيعة. يمكن أن تؤدي إلى احتلال منافذ بيئية جديدة مما يوفر فرصة أكبر للبقاء. قام على مر السنين بتحويل اهتمام طفولته إلى مواضيع أخرى، تشوهات في التشريح البشري، وظواهر غريبة في الكيمياء، وما إلى ذلك. التحق بكلية الطب ثم أصبح أستاذا في علم النفس البصري بجامعة كاليفورنيا في سان دييغو. أصبح مفتونا بظاهرة الأطراف الشبحية، وهم الأشخاص الذين بترت أذرعهم أو سيقانهم ولا يزالون يشعرون بألم شديد في الطرف المفقود. شرع في إجراء تجارب على الأطراف الوهمية. أدت هذه التجارب إلى بعض الاكتشافات المثيرة حول الدماغ نفسه فضلا عن الطريقة الجديدة لتخفيف آلام هؤلاء المرضى. ستكون دراسة الاضطرابات العصبية الشاذة هي الموضوع الذي يمكنه تكريسه لبقية حياته. كان الأمر كما لو أنه أكمل دورة أيام جمع فيها أندر أشكال الأصداف البحرية.11

القانون اليومي: احتضن غرابتك. وحدد ما الذي يجعلك مختلفا. ادمج هذه الأشياء لتكون حالة شاذة.

---

10 جنس حيوانات بحرية من الرخويات بطنيات القدم أماميات الخياشيم وفصيلة القُميعيات. ويكيبيديا.

11 الاتقان، مهمة حياتك.

9 يناير

ابحث عن الإلهام من خلال قدواتك

شعر جون *كولتراين* بأنه مختلف وغريب عندما كان صبيا ناشئا في ولاية كارولينا الشمالية. كان أكثر جدية من زملائه في المدرسة. لقد اختبر الشوق العاطفي والروحي إذ لم يكن يعرف كيف يلفظها. انجرف إلى الموسيقى، تناول الساكسفون والعزف في فرقته الثانوية. ثم بعد سنوات قليلة رأى عازف الساكسفون العظيم *تشارلي بيرد باركر* يعزف على الهواء مباشرة. الأصوات التي أصدرها باركر لمست كولتران حتى النخاع. جاء شيء بدائي وشخصي من خلال ساكسفون باركر، صوت من أعماق الأعماق. رأى كولتراين وسيلة للتعبير عن تفرده وإعطاء صوت لشوقه الروحي. بدأ في ممارسة هذه الآلة بقوة لدرجة أنه في غضون عقد من الزمن حول نفسه إلى أعظم فناني موسيقى الجاز في عصره. يجب أن تفهم ما يلي: من أجل إتقان مجال ما، يجب أن تحب الموضوع وتشعر بارتباط عميق به. يجب أن تتجاوز اهتماماتك المجال. أما *كولتراين* فلم تكن الموسيقى فقط، ولكنه صوت المشاعر القوية.12

القانون اليومي: هل هناك أشخاص يؤثر عملهم عليك بطريقة قوية؟ حلل هذا واقتد بهم.

12 المصدر السابق

10 يناير

عانق خوفك

لا يزال أكثر الأعمال شجاعة ينحصر في التفكير في نفسك.

كوكو شانيل

ماذا نقول عن هؤلاء السادة؟ "إنهم فريدون من نوعهم." لم يكن هناك ستيف جوبز من قبل. لم يكن هناك *وارن بافيت* من قبل. لم يكن هناك أبدا ألبرت أينشتاين. إنهم فريدون من نوعهم. لقد تبنوا ما جعلهم مختلفين. صحيح أن هذا يأتي مع بعض الألم في الأول، لاحظ مثلا كتابي 48 قاعدة للسطوة، قد تكرهه، وقد تعتقد أنه شيطاني، لكن يمكنني أن أضمن أنك لم تقرأ أبدا كتابا يشبهه. الأقسام التي قمت بإنشائها، والفقرات الافتتاحية، والاقتباسات على الجوانب، والأشكال. هذا الكتاب يعكسني. كان الناشر خائفا منه. أراد كتابا تقليديا. وقلت: "لا. أعلم أنني لم أنشر أي شيء من قبل، لكنني متمسك بما لدي هنا ". لقد تمسكت بما كان غريبا في شخصي.13

القانون اليومي: التزم بما يجعلك غريبا ومختلفا. هذا هو مصدر قوتك.

13 مقابلة بودكاست مع جوش بيك. 4 ديسمبر 2018

11 يناير

ما الذي يجعلك تشعر بأنك على قيد الحياة؟

يصبح الميل واضحا من خلال نشاط معين يجلب معه شعورا بالقوة المتزايدة أحيانا. شعرت *مارثا جراهام* بإحباط شديد بسبب عدم قدرتها على جعل الآخرين يفهمونها بعمق عندما كانت طفلة. بدت الكلمات غير كافية. شاهدت ذات يوم أول أداء رقص لها. كان للراقص الرئيسي طريقة للتعبير عن بعض المشاعر من خلال الحركة؛ كانت عميقة لا لفظية. بدأت دروس الرقص بعد ذلك بوقت قصير وفهمت مهنتها. عندما ترقص تشعر بالحياة والتعبير. واصلت ابتكار شكل من الرقص وأحدثت ثورة في هذا النوع جديد بعد سنوات.14

القانون اليومي: افعل ما يجعلك تشعر أنك في ذروة وجودك اليوم.

14 الاتقان، مهمة حياتك، روبرت غرين.

12 يناير

العقبة هي الطريق

لا يدرك بعض الناس الميول والمسارات الوظيفية المستقبلية في طفولتهم، لكنهم يدركون بشكل مؤلم حدودهم. لا يجيدون ما يبدو أن الآخرين يجدونه سهلا ويمكن التحكم فيه. فكرة النداء في الحياة غريبة عندهم. يستوعبون أحكام وانتقادات الآخرين في بعض الحالات، ويرون أنفسهم ناقصين. إذا لم يكونوا حذرين فيمكن أن يدركوا نبوءتهم تتحقق من تلقاء نفسها. لم يواجه أحد هذا المصير بقوة أكبر من *تمبل جراندين* في سن الثالثة، في عام 1955 تم تشخيص حالة *تمبل* بالتوحد. اقترح الطبيب أن تبقى في المستشفى لبقية حياتها. تمكنت من تجنب مثل هذا المصير والالتحاق بالمدرسة العادية عندما ساعدها معالجو النطق. طورت ببطء اهتماما شديدا بالحيوانات ومرض التوحد نفسه. أدى هذا إلى امتهانها في العلوم، تمكنت من إلقاء الضوء على ظاهرة التوحد وشرحتها بطريقة لم يستطع أي شخص آخر القيام بها بفضل قدراتها الاستدلالية الاستثنائية. تمكنت من التغلب على كل العوائق التي يبدو أنها لا يمكن التغلب عليها في طريقها وتجد طريقها إلى مهمة الحياة التي تناسبها إلى الكمال بطريقة ما. عندما تواجه قيودك، يتم تحريكك للرد بطريقة إبداعية. وكما كان الحال مع *تمبل جراندين* فقد يكون نفس الامر واقعا معك. [15]

القانون اليومي: واجه قيودك اليوم. اخترقها وتسلقها وفكر في طريقك للتغلب عليها. لا تهرب منها.

---

15 المصدر السابق

13 يناير

إتقان الأشياء الصغيرة

هذه هي الاستراتيجية التي يجب أن تفترضها عندما تواجه أوجه قصور بدل نقاط القوة: تجاهل نقاط ضعفك وقاوم الإغواء بأن تكون مثل الآخرين. وجه نفسك نحو الأشياء الصغيرة التي تجيدها. لا تحلم أو تضع خططا كبيرة للمستقبل، ولكن ركز على أن تصبح بارعا في هذه المهارات البسيطة. هذا سيجلب لك الثقة ويكون قاعدة يمكنك من خلالها التوسع في مجالات أخرى. سوف تضغط على مهمة حياتك بالمضي قدما بهذه الطريقة خطوة خطوة. لا تظهر لك مهمة حياتك من خلال بعض النواحي العظيمة. يمكن أن تظهر تحت ستار عيوبك مما يجعلك تركز على شيء أو شيئين تجيدهما. ستتعلم قيمة الانضباط وترى المكافآت التي تحصل عليها من جهودك من خلال العمل على هذه المهارات. ستتوسع مهاراتك للخارج من مركز القوة والثقة مثل زهرة اللوتس. لا تحسد الذين يبدو أنهم موهوبون بالفطرة. غالبا ما تكون لعنة، لأن مثل هؤلاء لا يتعلمون قيمة الاجتهاد والتركيز ويدفعون ثمن ذلك في الحياة. تنطبق هذه الاستراتيجية على أي انتكاسات قد نواجهها، من الحكمة في مثل هذه اللحظات أن نلتزم بالأشياء القليلة التي نعرفها ونعملها، وأن نعيد ترسيخ ثقتنا فيها.[16]

القانون اليومي: ركز على الأشياء التي تعرف أنك تقوم بها جيدا عندما تكون في شكاكا.

16 المصدر السابق

14 يناير

تجنب المسار الخاطئ

إنك تعرف من أنت وتعرف ما تريد. لديك في قلبك الجواب..

لاو تزو

نتجذب للمسار الخاطئ في الحياة بشكل عام لأسباب خاطئة، المال والشهرة والرغبة في الاهتمام وما إلى ذلك. إذا كان هذا هو الاهتمام الذي نحتاجه، فغالبا ما نشعر بنوع من الفراغ في الداخل، ونأمل أن نملأه بالحب الزائف للموافقة العامة، لأن المجال الذي نختاره لا يتوافق مع أعمق ميولنا، نادرا ما نجد الإنجاز الذي نتوق إليه. يعاني عملنا من هذا، والاهتمام الذي ربما حصلنا عليه في البداية يبدأ في التلاشي، وتبقى عملية مؤلمة. إذا كان المال والراحة يسيطران على قرارنا فغالبا ما نتصرف بدافع القلق والحاجة إلى إرضاء والدينا. قد يوجهوننا نحو شيء مربح من الرعاية والاهتمام، ولكن قد يكون الكامن وراء هذا شيئا آخر، ربما بعض الحسد لأننا نتمتع بحرية أكبر. يجب أن تكون استراتيجيتك ذات شقين: أولا: أن تدرك أنك اخترت مهنتك لأسباب خاطئة، قبل أن تتأثر ثقتك بنفسك. وثانيا: أن تتمرد بنشاط على تلك القوى التي أبعدتك عن طريقك الحقيقي. استهزئ بالحاجة إلى الاهتمام لأنها سوف تضللك. اشعر ببعض الغضب والاستياء من القوى الأبوية التي تريد أن تفرض عليك مهنة غريبة. إنه جزء صحي من تطورك أن تتبع مسارا مستقلا عن والديك وأن تنشئ هويتك الخاصة. دع إحساسك بالتمرد يملأك بالقوة.17

القانون اليومي: انزل وابحث عن الطاقة في التمرد إذا كنت على الطريق الخاطئ.

---

17 المصدر السابق

15 يناير

دع الإحساس بالهدف يوجهك

مثلما يجلب يوم حافل نوما مباركا، فإن الحياة التي تعمل بشكل جيد تجلب موتا مباركا.

ليوناردو دافنشي

أكثر ما نفتقر إليه في العالم الحديث هو الشعور بوجود هدف أكبر في حياتنا. كان الدين في الماضي هو المنظم الذي يزود هذا في كثير من الأحيان. لكن معظمنا يعيش في عالم علماني. نحن حيوانات فريدة يجب أن نبني عالمنا الخاص. لا نتفاعل ببساطة مع أحداث من كتابات بيولوجية. نميل إلى التعثر بدون توجيه.. لا نعرف كيف نملأ وقتنا وننظمه. لا يوجد هدف محدد لحياتنا. ربما لا ندرك هذا الفراغ، لكنه يصيبنا بكل أنواعه. إن الشعور بأننا مدعوون لإنجاز شيء ما هو الطريقة الأكثر إيجابية لتوفير هذا الإحساس بالهدف. إنه بحث شبيه بالدين لكل واحد منا. لا ينبغي أن يُنظر إلى هذا المسعى أنه أناني أو غير اجتماعي. إنه مرتبط بشيء أكبر بكثير من حياتنا الفردية. اعتمد تطورنا على خلق تنوع هائل من المهارات وطرق التفكير.18

القانون اليومي: فكر في اللحظات التي شعرت فيها بالارتباط العميق بنشاط ما. فكر في المتعة التي جلبها لك. هذه هي علامات هدفك الحقيقي.

18 المصدر السابق

16 يناير

لا توجد دعوات متفوقة

يمكن أن تأتي مساهمتك في الثقافة بأشكال عديدة. ليس عليك أن تصبح رائد أعمال أو شخصية على المسرح العالمي. يمكنك أن تعمل بشكل جيد مثل شخص واحد في مجموعة ما، طالما أنك تحتفظ بوجهة نظر قوية وتستخدم هذا لممارسة تأثيرك. يمكن أن يتضمن مسارك عملا بدنيا، فأنت تفخر بامتياز العمل، تاركا بصمتك على الجودة. يمكن أن تكون تربية الأسرة أفضل طريقة ممكنة. سترغب في الذهاب إلى أبعد ما يمكنك في تنمية تفردك والأصالة التي تتماشى معها. لا يمكن استبدالك في عالم مليء بالأشخاص. لا مثيل لك. مجموعة من خبراتك غير قابلة للتكرار. هذا يمثل الحرية الحقيقية والقوة المطلقة التي يمكن أن نمتلكها جميعا.19

القانون اليومي: لا توجد دعوة أفضل من غيرها. ما يهم هو أن تكون مرتبطا بالحاجة الشخصية وأن طاقتك وتحركك هو السبيل للتحسن والتعلم.

19 قوانين الطبيعة البشرية، 13: تقدم بإحساس الهدف. قانون اللامبالاة.

17 يناير

المصدر الحقيقي للإبداع

يجب عليك أن تغير مفهومك للإبداع وتحاول أن تراه من زاوية مختلفة. يربط الناس الإبداع بشيء فكري. النشاط الإبداعي هو نشاط يتضمن الذات بأكملها في الحقيقة، كالعواطف ومستويات القوة في شخصياتنا وعقولنا. يتطلب كل شيء يتصل بالجمهور وقتا وجهدا لاكتشافه وتصميمه. يستلزم ذلك سنوات من التجارب ونكسات وإخفاقات مختلفة والحفاظ على المستوى العالي من التركيز. يجب أن تتحلى بالصبر والإيمان بأن ما تفعله سوف يسفر عن شيء مهم. يمكن أن يكون لديك عقل أكثر ذكاء، ومليئا بالمعرفة والأفكار، ولكن إذا اخترت الموضوع الخطأ فقد تنفد منك الطاقة والاهتمام. لن يؤدي ذكاءك الفكري إلى أي شيء في مثل هذه الحالة.[20]

القانون اليومي: انجز ما ترتبط به مهمتك، وستأتي الأفكار إليك.

20 الإتقان الفصل الخامس: أيقظ العقل البعدي.

18 يناير

توقف عن كونك لطيفا.

كل شخص يحمل جانبا مظلما. وكلما قل تجسيده في الحياة يكون أكثر سوداوية وكثافة.

كارل يونغ

إنك تدفع ثمن كونك لطيفا ومحترما أكثر. ولكي تتجنب هذا: يجب أولا: أن تبدأ باحترام آرائك بشكل أكبر وآراء الآخرين بشكل أقل، لا سيما عندما يتعلق الأمر بمجالات خبرتك. ثق في عبقريتك الأصلية والأفكار التي لديك. ثانيا، اعتد في حياتك اليومية على تأكيد نفسك أكثر وقلل التنازلات. افعل ذلك تحت السيطرة في اللحظات المناسبة. ثالثا، ابدأ في تقليل الاهتمام بما يفكر فيه الناس حولك. ستشعر بإحساس هائل بالتحرر. رابعا، أدرك أنه يجب عليك أن تسيء إلى الأشخاص الذين يحاولون إغلاق طريقك أو ينتقدونك ظلما، بل عليك أن تؤذيهم. استخدم مثل هذه اللحظات من الظلم الواضح لإخراج جانبك المظلم وإظهاره بفخر. خامسا، لا تتردد في لعب دور الطفل الوقح العنيد الذي يسخر من غباء ونفاق الآخرين. أخيرا، استهزأ بالعوائد التي يتبعها الآخرون بدقة شديدة.[21]

القانون اليومي: ضع في اعتبارك أن القوة تكمن في تأكيد تفردك، حتى لو كان ذلك يسيء إلى بعض الأشخاص على طول الطريق. ادرس جانبك المظلم.

---

21 قوانين الطبيعة البشرية: واجه جانبك المظلم قانون الاخماد.

19 يناير

استمع إلى السلطة الداخلية

لست هنا لإرضاء دوافعك واستهلاك ما يصنعه الآخرون، ولكن لتنجز وتساهم بشيء ما لتخدم الغرض السامي. يجب أن تزرع ما يكون فريدا عنك. توقف عن الاستماع إلى كلمات وآراء الآخرين، ليخبروك من أنت وما الذي يجب أن يعجبك. احكم على الأشياء والأشخاص بنفسك. اسأل عن رأيك ولماذا تشعر بطريقة هكذا؟ اعرف نفسك جيدا، اعرف أذواقك وميولك الفطرية، المجالات التي تجذبك بشكل طبيعي. اعمل كل يوم على تحسين تلك المهارات التي تنسجم مع روحك وهدفك. أضف إلى التنوع الثقافي المطلوب عندما تخلق شيء يعكس تفردك. احتضن ما يجعلك مختلفا. عدم اتباع هذه الدورة هو السبب الحقيقي الذي يجعلك تشعر بالاكتئاب في بعض الأحيان. لحظات الاكتئاب هي دعوة للاستماع مرة أخرى إلى سلطتك الداخلية.[22]

القانون اليومي: فكر في لحظات الحياة عندما كنت نشطا وتلك اللحظات التي كنت فيها سلبيا. قارن بين المشاعر التي مررت بها.

22 قوانين الطبيعة البشرية: اجعلهم تابعيك. قانون التقلب

20 يناير

انظر إلى الإتقان بمثابة خلاصك الأخير

أي إنسان في العالم لن يجد وضعه غير محتمل إذا اختار حرفة، ليس الخلل في مهنتك بل في نفسك!

يوهان فولفغانغ فون غوته

العالم مليء بالمشاكل التي خلقناها. يتطلب حلها قدرا هائلا من الجهد والإبداع. لن يفيدنا الاعتماد على علم الوراثة أو التكنولوجيا أو السحر أو أن تكون لطيفا وطبيعيا. نحن بحاجة إلى الطاقة لمعالجة الأمور العملية ولإنشاء مؤسسات وأنظمة جديدة تناسب ظروفنا المتغيرة. يجب أن نخلق عالمنا الخاص أو سنموت من التراخي. نحن بحاجة إلى إيجاد طريقنا للعودة إلى مفهوم الإتقان الذي حددنا كنوع منذ ملايين السنين. هذا ليس إتقانا لغرض السيطرة على الطبيعة أو الأشخاص الآخرين، ولكن لتحديد مصيرنا. الموقف السلبي الساخر ليس لطيفا، لكنه مثير للشفقة. أنت تضرب مثالا لما يمكن تحقيقه بصفتك متقنا في العالم الحديث. إنك تساهم في أهم سبب على الإطلاق، بقاء وازدهار الجنس البشري في زمن الركود. عليك أن تقنع نفسك بما يلي: يحصل الناس على العقل وجودة الدماغ التي يستحقونها من خلال أفعالهم في الحياة.[23]

القانون اليومي: يجب أن ترى محاولتك للوصول إلى الإتقان أمرا ضروريا.

23 الاتقان، روبرت غرين، مهمتك في الحياة

21 يناير

يكمن البؤس في الاعتماد على الآخرين.

لا يوجد شيء أسوأ من الاعتماد على الآخرين. تجعلك التبعية عرضة لجميع أنواع المشاعر، الخيانة وخيبة الأمل والإحباط الذي يلحق الضرر بتوازنك العقلي. الاعتماد على الذات أمر بالغ الأهمية. تحتاج إلى توسيع ذخيرتك من المهارات لتقليل اعتمادك على الآخرين. تحتاج إلى الشعور بثقة أكبر في حكمك. افهم: نميل إلى المبالغة في تقدير قدرات الآخرين، فهم يحاولون جاهدين جعلها تبدو كما لو كانوا يعرفون ما يفعلونه، ونحن نميل إلى الاستخفاف بقدراتنا. يجب أن تعوض عن ذلك بأن تثق بنفسك أكثر وبالآخرين أقل. من المهم أن تتذكر أن الاعتماد على الذات لا يعني إرهاق نفسك بتفاصيل تافهة. يجب أن تكون قادرا على التمييز بين الأمور الصغيرة التي تتركها للآخرين، وتركز على القضايا الأكبر التي تتطلب اهتمامك ورعايتك.24

القانون اليومي: الاعتماد على الآخرين بؤس حقيقي، أما الاعتماد على نفسك فهو أساس القوة.

---

24 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 3: وسط اضطرابات الأحداث ، لا تفقد عقلك – إستراتيجية الموازنة

22 يناير

استخدم المقاومة

أحاول أن أجعل السلبي إيجابيا، أجعل الأشياء السيئة التي تحدث ليي جيدة بطريقة ما.

فيفتي سانت

مفتاح النجاح في أي مجال هو تطوير المهارات في مختلف المجالات، والتي يمكنك دمجها بطرق فريدة. لكن عملية القيام بذلك تكون مملة ومؤلمة، حيث تدرك حدودك ونقصك النسبي في المهارة. يسعى معظم الناس بوعي أو بدون وعي إلى تجنب الملل والألم وأي شكل من أشكال الشدائد. يحاولون وضع أنفسهم في أماكن يواجهون فيها انتقادات أقل وتقليل فرص فشلهم. يجب أن تختار التحرك في الاتجاه المعاكس. ينبغي أن تتبنى التجارب السلبية والقيود وحتى الألم كوسيلة مثالية لبناء مستويات مهاراتك وشحذ إحساسك بالهدف. 25

القانون اليومي: احتضان التجارب السلبية. متى كانت آخر مرة فشلت فيها وشعرت بالحرج، تعرضت للنقد؟ ماذا كنت تفعل؟ ماذا علمتك التجربة؟

25 قوانين الطبيعة البشرية ، 13: تقدم بإحساس الهدف – قانون اللامبالاة

23 يناير

أنشئ سلما للأهداف النازلة

يجلب لك العمل بأهداف طويلة المدى وضوحا هائلا. هذه الأهداف مشروع أو عمل تجاري يمكن أن يكون طموحا بما يكفي لإخراج أفضل ما لديك. تكمن المشكلة أنها تميل إلى إثارة القلق عندما تنظر إلى كل ما عليك القيام به للوصول إليها. يجب عليك إنشاء سلم بأهداف أصغر على طول الطريق لإدارة هذا القلق. تصبح هذه الأهداف أبسط كلما تقدمت في السلم، ويمكنك تحقيقها في أطر زمنية قصيرة، مما يمنحك لحظات من الرضا والشعور بالتقدم. قسّم المهام إلى قضمات صغرى. يجب أن يكون لديك أهداف صغيرة كل يوم أو أسبوع. سيساعدك هذا على التركيز وتجنب التشابك أو الالتفافات الذي ستهدر فيه طاقتك. ينبغي عليك في الوقت نفسه أن تذكر نفسك باستمرار بالهدف الأكبر، لتجنب فقدان المسار أو الانغماس في التفاصيل. عد دوريا إلى رؤيتك الأصلية وتخيل مدى الرضا الهائل الذي ستحصل عليه عندما تجني الثمار. سيقودك هذا الوضوح ويلهمك. ستحتاج إلى درجة من المرونة. تعيد تقييم تقدمك في لحظات معينة، وتعدل الأهداف المختلفة حسب الضرورة، وتتعلم من التجربة وتتكيف وتحسن هدفك الأصلي.26

القانون اليومي: تذكر أن ما تسعى إليه هو سلسلة من النتائج والإنجازات العملية، وليس قائمة من الأحلام غير المحققة والمشاريع المجهضة.

26 قوانين الطبيعة البشرية ، 13: تقدم بإحساس الهدف – قانون اللامبالاة

24 يناير

اجمع بين سحرك

إذا كنت شابا بادئا في حياتك المهنية فستحتاج إلى اكتشاف مجال واسع يتعلق بميولك، إذا كانت العبارات تقترب منك، فجرّب جميع أنواع الكتابة المختلفة حتى تصل. إذا كنت أكبر سنا ولديك خبرة أكبر فستحتاج إلى اكتساب المهارات التي طورتها بالفعل وتجد طريقة لتكييفها بشكل أكبر في اتجاه اتصالك بنفسك. قام ستيف جوبز بدمج سحره العظيم: التكنولوجيا والتصميم. 27

القانون اليومي: دمجك لسحرك يبقي العملية مفتوحة، ستوجهك خبرتك إلى الطريق.

---

27 قوانين الطبيعة البشرية، 13: تقدم بإحساس الهدف، قانون اللامبالاة.

25 يناير

غير نفسك من الداخل رويدا رويدا

نميل إلى التركيز على ما نراه بأعيننا. إنه الجزء الأكثر حيوانية في طبيعتنا. نرى الحظ السعيد الذي حظي به شخص ما في مقابل شخص لديه الدعم والتمويل وجميع الاتصالات عندما ننظر إلى التغييرات في حياة الأشخاص الآخرين. نرى العلامات المرئية للفرصة والنجاح في حياتنا لكننا لا نستوعبها. ما يسمح بمثل هذه التغييرات الدراماتيكية هو الأشياء التي تحدث داخل الشخص. التراكم البطيء للمعرفة والمهارات والتحسينات التدريجية في عادات العمل والقدرة على تحمل النقد. أي تغيير في ثروات الناس مجرد مظهر مرئي لكل هذا الإعداد العميق بمرور الوقت. من خلال تجاهل هذا الجانب الداخلي غير المرئي بشكل أساسي، نفشل في تغيير أي شيء داخل أنفسنا. قد نصل في غضون سنوات قليلة إلى حدودنا. نشعر بالإحباط مرة أخرى ونتوق إلى التغيير، ونمسك بشيء سريع ونبقى سجناء لهذه الأنماط المتكررة في حياتنا. الجواب هو عكس هذا المنظور: توقف عن التركيز على ما يقوله ويفعله الآخرون. توقف عن التركيز على المال، والوساطات، والمظهر الخارجي للأشياء. انظر إلى الداخل، وركز على التغييرات الداخلية الصغرى التي تضع الأساس لتغيير أكبر في الثروة. إنه الفرق بين استيعاب الوهم والانغماس في الواقع. والواقع هو ما سيحررك ويغيرك.[28]

القانون اليومي: ما الذي كنت ستعمل عليه إذا لم يكن أحد يبحث عنه؟

---

28 **تيد تالك**"مفتاح تغيير نفسك" 23 أكتوبر 2013

26 يناير

تجنب القوى المضادة للإتقان

ما يضعف القوة في داخلنا هو الدرجة التي استسلمت بها لقوة أخرى في الحياة: الضغوط الاجتماعية. يمكن أن تكون هذه القوى المضادة قوية. ترغب بالانسجام مع مجموعة دون وعي، قد تشعر أن ما يجعلك مختلفا هو أمر محرج. غالبا ما يعمل والداك كقوة معاكسة. قد يسعون إلى توجيهك إلى مسار وظيفي مربح. إذا أصبحت هذه القوى المضادة قوية بما فيه الكفاية، فقد تفقد الاتصال الكامل بتفردك. تصبح ميولك ورغباتك على غرار الخاصة لدى الآخرين. هذا يمكن أن يضعك على طريق خطير. ينتهي بك الأمر باختيار مهنة لا تناسبك. رغبتك واهتماماتك تتلاشى ببطء ويعاني عملك من ذلك. تأتي لترى المتعة والوفاء كشيء يأتي من خارج عملك. لأنك أقل انخراطا في حياتك المهنية بشكل متزايد، فإنك تفشل في الانتباه إلى التغييرات التي تحدث في هذا المجال، تتخلف عن الزمن وتدفع ثمن ذلك. تتبع ما يفعله الآخرون لأنه ليس لديك إحساس بالاتجاه الداخلي لإرشادك في اللحظات التي يتعين عليك فيها اتخاذ قرارات مهمة. لقد قطعت الاتصال مع مصيرك. بأي ثمن يجب أن تتجنب مثل هذا المصير؟[29]

القانون اليومي: يمكن أن تبدأ عملية متابعة مهمة حياتك طوال طريق إتقانها بشكل أساسي في أي وقت في الحياة. القوة الخفية بداخلك موجودة وجاهزة للانخراط في أي وقت، إذا تمكنت من إسكات ضوضاء الآخرين.

29 الاتقان، مهمة حياتك.

27 يناير

السر الحقيقي

كان التعطش للاختصارات السحرية والصيغ البسيطة للنجاح ثابتا عبر التاريخ. لكنه يتركز على شيء غير موجود. وبينما تفقد نفسك في هذه الأوهام التي لا نهاية لها، فإنك تتجاهل القوة الحقيقية الوحيدة التي تمتلكها بالفعل. يمكننا أن نرى التأثيرات المادية لهذه القوة في التاريخ بخلاف السحر أو الصيغ المبسطة، الاكتشافات والاختراعات العظيمة، والمباني الرائعة والأعمال الفنية، والبراعة التكنولوجية التي نمتلكها، وجميع أعمال العقل. تجلب هذه القوة للذين لا يمتلكونها نوعا من الاتصال بالواقع والقدرة على تغيير العالم الذي كان يحلم به الصوفيون والسحرة في الماضي. وضع الناس جدارا حول الإتقان على مر القرون، لقد أطلقوا عليه اسم عبقري واعتقدوا أنه لا يمكن الوصول إليه. لقد رأوا أنه نتاج امتياز أو موهبة فطرية أو مجرد محاذاة صحيحة للنجوم. لقد جعلوا الأمر يبدو كما لو كان بعيد المنال مثل السحر. لكن هذا الجدار خياليا. هذا هو السر الحقيقي: الدماغ الذي نمتلكه هو عمل ستة ملايين سنة من التطور أكثر من أي شيء آخر، تم تصميم هذا التطور للدماغ ليقودنا إلى الإتقان، وهي القوة الكامنة في داخلنا.[30]

القانون اليومي: اعمل على خلق العقل الذي تريده. أطلق العنان للعقل البارع في داخلك، ستكون في طليعة الذين يستكشفون الحدود الممتدة لقوة الإرادة البشرية.

---

30 الاتقان، المقدمة

28 يناير

المسار ليس خطيا

ابدأ باختيار مجال أو موقع يتوافق مع ميولك. يوفر لك هذا المنصب الأولي مجالا للمناورة ومهارات مهمة للتعلم. لا تريد أن تبدأ بشيء سام أو طموح جدا، أنت بحاجة لكسب لقمة العيش وبناء بعض الثقة. عندما تكتشف في هذا المسار طرقا جانبية معينة، في حين أن جوانب أخرى من هذا المجال تجعلك تشعر بالبرد. تتكيف وربما تنتقل إلى مجال ذي صلة، وتستمر في معرفة المزيد عن نفسك، ولكن تتوسع في قاعدة مهاراتك. تأخذ ما تفعله للآخرين وتجعله خاصا. ستصل إلى مجال معين أو مكانة متخصصة، أو فرصة تناسبك. سوف تتعرف عليه عندما تجده لأنه سيثير ذلك الشعور الطفولي بالتعجب والإثارة. كل شيء سوف يقع في مكانه. سوف تتعلم بسرعة أكبر. سيصل مستوى مهارتك إلى نقطة تتمكن فيها من المطالبة باستقلاليتك من داخل المجموعة التي تعمل بها وتخرج بمفردك. سيوفر لك هذا الشكل النهائي للقوة في عالم يوجد فيه الكثير مما لا نقدر على التحكم فيه. سوف تحدد ظروفك بصفتك سيد نفسك. لن تخضع بعد الآن لأهواء الرؤساء المستبدين أو الأقران المخططين.[31]

القانون اليومي: يجب أن تنظر إلى حياتك المهنية أو مسارك المهني على أنه رحلة من التقلبات والانعطافات بدل رؤيتها كخط مستقيم.

---

31 الإتقان: اكتشف دعوتك، مهمة الحياة.

29 يناير

كن من تريد أن تكون

كتب الشاعر اليوناني القديم *بيندار* منذ حوالي 2600 عام "كن على طبيعتك بمعرفة من تكون؟" كان يقصد: وُلدت بملامح خاصة وميولا يجعلك جزءا من القدر. إنه من أنت؟. بعض الناس لا يتحولون إلى ما يريدون؛ توقفوا عن الثقة في أنفسهم. يتوافقون مع أذواق الآخرين، وينتهي بهم الأمر بارتداء قناع يخفي طبيعتهم الحقيقية.32

القانون اليومي: إذا سمحت لنفسك بمعرفة من أنت تكون، وتنتبه لصوتك وقوتك الداخلية، فسوف تكون كيف أردت أن تكون.

32 الاتقان، اكتشف مهمتك في الحياة.

30 يناير

ثق بالعملية

لنفترض أننا نتعلم العزف على البيانو. سنكون غرباء في البداية. عندما ندرس البيانو لأول مرة تبدو لوحة المفاتيح مخيفة إلى حد ما، فنحن لا نفهم العلاقات بين المفاتيح والأوتار والدواسات وكل شيء آخر يدخل في صناعة الموسيقى. قد ندخل بحماس بشأن ما يمكننا تعلمه، لكننا ندرك بسرعة مقدار العمل الشاق الذي ينتظرنا. الخطر الأكبر هو أننا نستسلم لمشاعر الملل ونفاد الصبر والخوف والارتباك. نتوقف عن الملاحظة والتعلم. وهكذا توقفت العملية. إذا تعاملنا مع هذه المشاعر وأتحنا الوقت لأخذ مجراها، فسوف يبدأ كل شيء رائع في الظهور. نكتسب الوضوح، ونتعلم القواعد ونرى كيف تعمل الأشياء وتتناسب مع بعضها البعض بينما نواصل مراقبة واتباع قيادة الآخرين. إذا واصلنا التمرين فإننا نكتسب الطلاقة؛ إتقان المهارات الأساسية، مما يسمح لنا بمواجهة تحديات أحدث وأكثر إثارة. نبدأ في رؤية الروابط التي المخفية. نكتسب الثقة في قدرتنا ببطء على حل المشكلات أو التغلب على نقاط الضعف من خلال المثابرة المطلقة. ننتقل من طالب إلى ممارس في مرحلة معينة. نضع أسلوبنا الخاص وفردنا في اللعب بمجرد تعلم كيف يفعل الآخرون الأشياء. تحدث قفزة أخرى إلى الإتقان مع مرور السنين وما زلنا مخلصين لهذه العملية. لم تعد لوحة المفاتيح شيئا خارجا عن نطاقنا؛ يتم استيعابها وتصبح جزءا من نظامنا العصبي، جزء من أطراف أصابعنا. لقد تعلمنا القواعد جيدا، حيث يمكننا أن نكسرها أو نعيد كتابتها.[33]

القانون اليومي: ثق في العملية، الوقت هو العنصر الأساسي للإتقان.

---

33 الاتقان، المقدمة

31 يناير

التقدم مصدر القوة

على الرغم أنه قد يأتي إلى عدد قليل من الأشخاص في وقت مبكر من الحياة أو في لحظة صاعقة مرحلة اكتشاف مهمة حياتهم، لكن لا تحاول تجاوز مهمة اكتشاف مهمة حياتك أو تخيل أنها ستأتي إليك بشكل طبيعي، لأنها تتطلب لمعظمنا جهدا مستمرا. إن تجربة المهارات والخيارات المتعلقة بشخصيتك وميولك هي الخطوة الأكثر أهمية في تطوير إحساس عال بالهدف وتحقيق الإتقان، وهي أهم خطوة بشكل عام..34

القانون اليومي: إن معرفة هويتك بطريقة عميقة، ستسهل عليك تجنب المخاطر بسهولة.

34 قوانين الطبيعة البشرية ، 13: تقدم بإحساس الهدف – قانون اللامبالاة

فبراير

التلمذة النموذجية

تحويل الـــــــــــــــــــذات

عندما نقرأ قصص العظماء في الماضي والحاضر فإننا نستكشف مرحل في حياتهم تكون فيها قوى المستقبل تتطور لديهم بشكل دائم، يمكن تشبيه ذلك التطور بشرنقة الفراشة. إن هذا الجزء يعتبر تدريبا مهني يوجه ذواتهم ويستمر حوالي 15 سنة، دون يحظى باهتمام كبير، لأنه لا يشتمل على قصص الانجازات والاكتشافات المذهلة. لا تختلف هذه الأنواع في مرحلة التلمذة النموذجية عن بقية الناس. ليست تُرى طريقة تغير عقولهم، بقدر ما يمكن احتواء بذور نجاحهم في المستقبل. تكشف النظرة الدقيقة لحياتهم عن نمط يتجاوز مجالاتهم المختلفة، مما يرسخ نوعا من التدريب المثالي للإتقان. يجب عليك أن تحذو حذوهم، لأنك ستكون في رحلة تصنع فيها مستقبلك. إنه وقت الشباب والمغامرة، لاستكشاف العالم بالعقل والروح المنفتحة. كلما تعلمت مهارة جديدة، أو غيرت مسار حياتك المهنية، فإنك تعيد الاتصال بهذا الجزء الشاب الطموح من نفسك. إنك تبحث عن التحديات باستمرار، وتدفع نفسك إلى ما وراء منطقة الراحة. استخدم الصعوبة كطريقة لقياس التقدم. إنها الروح التي يجب أن تتبناها عندما ترى تدريبك المهني رحلةً تحول فيها نفسك بدل تلقينها عمليا. سيساعدك شهر فبراير على تحويل نفسك عبر هذا التدريب المثالي.

كانت لدي تجربة تطبيقية عندما كنت يافعا في الثانية والعشرين من عمري، وأخذت منها عدة دروس ألهمتني في حياتي. تخرجت للتو من الجامعة وبدا لي أن أتجول في أوربا، لأمارس اللغات التي تعلمتها في الجامعة. كنت حريصا على إظهار مهاراتي اللغوية (الفرنسية والألمانية والإسبانية والإيطالية). سافرت في جميع أنحاء القارة الأوروبية ثم انتهى بي المطاف في باريس. لقد أحببت هذا المكان فقررت الثواء فيه لفترة من الزمن. لكن كانت هناك مشكلة: كان تعليمي من الفرنسيين في سنوات الجامعة غيرَ كاف

بالمرة، يتحدث الباريسيون بسرعة كبيرة، ويا لعنة الله كم كان صعبا أن أفهم كلمة واحدة مما ينطقون، وعندما أكون مغمغما، عندما أنطق بلغتي الفرنسية، كانوا يتنمرون نوعا ما.

لم أتعلم في كل تلك السنوات من دراستي للفرنسية أساسيات التعبير عن الأشياء البسيطة التي يحتاجها المرء عندما يهز ترحاله مسافرا، مثل كيفية طلب الطعام ونحوه. جعلتني هذه المشاكل خجولا راغبا في المكوث في غرفتي وأحتفظ بما تعلمته في سنوات الجامعة لنفسي، لكن قرارا رسميا انتابني وقتها فاتخذته. كنت شاردا وحيدا في باريس، وتأخذني رغبة البقاء فيها، بشرط واحد: وهو أن أتعلم اللغة الفرنسية لأتحدث بها على مستوًى عالٍ، أجبرت نفسي على الخروج من غرفة الفندق. جعلت نفسي تتحدث كل يوم مع الباريسيين لعدة ساعات بقدر ما تستطيع، لم أتحدث الإنجليزية مطلقا، ولست راغبا في مقابلة أي مواطن أمريكي مثلي. أتفاعل مع الافرنج وأستمع إليهم بدقة، وألاحظ العبارات التي لا أفهمها وأدون الملاحظات المتعلقة بالتعلم، حتى استوعبت لاحقا نغماتهم وعباراتهم و تموهاتهم. لقد استوعبتها بعمق. التقيت فتاة فرنسية، ورغبت في الخروج معها ومواعدتها. وكان علي أن أحاول بجدية لأتعلم اللغة بشكل متقن.

أصبح عملي الشاق يؤتي أُكُلَه. ارتقيت لأكون موظف استقبال في الفندق. أصبح لساني طليقا، هكذا يوما بعد يوم. يمكنني التحدث مع الناس العاديين. قابلت الباريسيين ووسعت دائرة المعارف، أيقنت أن البارسيين لا يتنمرون كما ظننت مسبقا، ولقد دُعيتُ أكثر من مرة لمنازلهم، وها أنا أشعر الآن بما كان عليه الحال وما أصبح عليه عندما نشأت في تلك المدينة السحرية.

أرتكب الأخطاء في بعض الأحايين، ولعمركَ إن الناسَ يسخرون دوما، لكنني لم أحمل هذا الأمر على محمل شخصي. عندما أرتكب الخطأ كنت أسخر من نفسي بالذات، لقد قدر الباريسيون روح الدعابة التي أنكرتها بنفسي، وكذا جهودي في حب لغتهم للتحدث بها. برزت بإتقان قوي للفرنسية بعد عام ونصف في باريس، ولا أزال أمتلكها، ولقد عشت فيها مغامرات مليحة لا تُنسى.

كانت تجربة راضية مرضية علمتني دروسا. الأول: هو أنه عندما تريد أن تتعلم شيئا ما، فإن الدافع هو المفتاح. أما سنوات الجامعة، فإن دراسة الفرنسية فيها لم تكن الدوافع متوفرة فيها بما يكفي. كان الهدف هو نيل درجة جيدة فيها، لكن حياتي وسعادتي لم تعتمد على ذلك، ولكن علي أن أتعلم، كان علي

أن أغرق لأتعلم السباحة، كان علي أن أحصل على وظيفتي وأقابل الناس. لقد استوعب عقلي المعلومات بمعدلات كبرى بسبب هذا الدافع، ولقد تعلمت في شهر واحد ما لم أتعلمه في ثلاث سنوات في الجامعة، لأن الحماس هو الذي كان يرن على الفرق ويلعب عليه.

تعلمت أيضا أهمية شدة التركيز والانغماس بالكامل في الأشياء. كنت أتدرب كل يوم لساعات طويلة، كان اهتمامي شديدا ومركزا عندما ترن اللغة الفرنسية في أذني، وهذا كان حلمي وقتها، حلمي الذي لا يطفئه ريب المنون، ولقد تعلمت بسرعة.

لكن الدرس الأكثر أهمية على الإطلاق هو عندما تصل إلى هذه الخلاصة الحميدة: أن التعلم الحقيقي يكون عندما تقوم بالأشياء عن طريق الممارسة. لا يتعلق الأمر بقراءة الكتب أو أخذ العظات من فلان أو علان. إنك بحاجة للنزول للشارع، والتفاعل مع الناس، وتجريب الأشياء، والتعلم من الأخطاء، وعدم الخوف من ارتكابها، وعدم الخوف من التعرض للسخرية. لقد أفادني هذا الدرس كثيرا فيما حاولت وأنجزت. لقد منحني ثقة الاتقان بهذا النمط الأساسي. لقد كنت تحت ضغط هائل لإنجاح كتابي عندما كنت مضطرا، لكن تجربتي في باريس ساعدتني ووجهتني. لقد تعلمت أهمية أن أتذكرها كل يوم، وأهمية أن أكون منضبطا متحمسا في نفس الوقت. لقد تعلمت قيمة التركيز المكثف، وكلما ألفت المزيد الكتب فإن السهولة تتدفق، وقد طبقت نفس الشيء أثناء إجراء المقابلات. إنك تتعلم بالممارسة كَرَّةً وكَـرة، الممارسة ثم الممارسة ثم الممارسة. وهكذا تنال المتعة والفرح من العملية أثناء اتقانها، بينما يبقى الفرح والمتعة معك طوال عمرك، إن هذا الأمر جزء لا يتجزأ من عمرك. إذا كنت راغبا في تأليف كتاب فألفه. إذا كنت راغبا في الموسيقى فكن موسيقيا، ألفها ولحنها، وإذا كنت راغبا في بدء عمل تجاري فابدأ من الآن.

لا تخافوا من الفشل أو ارتكاب الأخطاء، الفشل معلم رائع، ابحث عن شخص يتقن الموسيقى وتسلقه واربط نفسك به، دعهم يعلمونك، وقم بما يكلفونك به. انغمس في الصناعة التي ترغب في إتقانها. هذا أحسن، أفضل من جميع الكتب أو الدورات في العالم. عليك أن تتعلم بالممارسة.

1 فبراير

تقدم إلى الواقع

نتلقى دروسا ثلاثة، واحد من والدينا، وواحد من أساتذتنا، وواحدة من الواقع. والأخير يقلب كل ما نتعلمه من الأول والثاني.

بارون دي مونتسكيو

ستدخل المرحلة الأكثر أهمية في حياتك بعد التعليم الرسمي العملي المعروف باسم التلمذة النموذجية. تدخل مرة أخرى في هذه المرحلة من الحياة في كل مرة تقوم فيها بتغيير مهنتك أو اكتساب مهارات جديدة. ليس كسب المال هو الهدف من التلمذة النموذجية. لا يتعلق الأمر بالحصول على الشهرة أو لفت الانتباه. الهدف من التدريب المهني هو تحويل نفسك. أن تدخل التدريب المهني كشخص ساذج في الأساس. شخص لا يمتلك المهارات اللازمة. ربما تكون قليل الصبر. ستحول نفسك إلى شخص ماهر في النهاية يفهم الطبيعة السياسية للناس ويتعلم القواعد التي تحكم مجالك. تكون بصدد تطوير الصبر وأخلاقيات العمل المتينة. الحقيقة هي: أن الناس كانوا يبتكرون القواعد والإجراءات والممارسات التي مرت عبر التقاليد. سيكون الطب مثالا لكنه يتعلق بكل مجال. تمثل هذه القواعد والإجراءات عين الواقع، وليس لديك أي صلة بها عندما تدخل الحقل لأول مرة. التقدم هو هدفك. تخضع لهذا الواقع بالمعنى الأعمق للكلمة. تدرك أنك تبدأ من جديد وستغمر نفسك فيه، بحيث تكون في النهاية الشخص الذي يعيد كتابة تلك القواعد بالفعل - كما يفعل كل الأسياد.[35]

القانون اليومي: تعلم اكتساب مهارة التعلم والاستمرار في الحفاظ عليها.

35 جمعية اتحاد أكسفورد ، 12 ديسمبر 2012

2 فبراير

ما يحتاجه المرشد

التقيت سنة 2006، بفتى يبلغ من العمر تسعة عشر عاما يدعى ريان هوليداي. لقد كان من محبي كتبي واقترح أن يكون مساعدا لي في البحوث. كان حظي سيئا في توظيف الباحثين قبله. لم يفهموا كيف أفكر. أول الأشياء التي اتضحت مع رايان أنه فهم طريقة تفكيري، ونوع الكتب التي أحبها، ونوع القصص التي أبحث عنها. قرأ الكتب التي استشهدت بها في قائمة المراجع للعثور على المصادر الأصلية التي استخدمتها. لقد عكس هندسة كيفية تأليف كتبي. لقد فهم ما كنت أبحث عنه. وضع رايان العمل ليعرف ما الذي سيساعدني. لقد وفر علي الوقت. واجهت مشكلة بعد ذلك في تواجدي على الإنترنت. قال رايان أنه يمكنه تحسينها. لقد ساعدني في إنشاء موقع الويب. كانت لديه مهارات حقيقية في الانترنت. لم أكن أعرف الإنترنت جيدا حيث كنت في أواخر الأربعينيات من عمري في ذلك الوقت. لقد أزال المشكلة من يدي. ولأن ريان كان يعلم أنه يرغب أن يصبح كاتبا، فقد ساعدته في صقل مهاراته في البحث والكتابة. علمته كيف يتحول كتاب الحساء إلى كتاب مكسرات.. لقد علمته طريقة بطاقات الملاحظة التي أنشأتها وأتقنتها، والتي استخدمها ليصبح كاتبا ناجحا. العلاقة بين المعلم والمتدرب علاقة متبادلة المنفعة. عندما تكون في المركز الأدنى وتبحث عن خدمة من شخص قوي، عليك أن تخرج من نفسك وتفكر في احتياجاته. واضح أن الموجهين لديهم الكثير ليقدموه لك. ولكن الأهم من ذلك، يجب أن يكون لديك ما تقدمه لهم.36

القانون اليومي: ابحث عن معلم يتدرب تحته، ولكن بدلا من التفكير في مقدار ما يمكن أن يقدمه لك ، فكر في كيفية مساعدتهم في عملهم.

---

36 مقابلة بودكاست 4 ديسمبر 2018

3 فبراير

لديك هدف واحد

الحكمة ليست نتيجة التعليم، بل نتيجة لمحاولة اكتسابها.

البرت اينشتاين

المبدأ بسيط ويجب أن يكون مغروسا في ذهنك: الهدف من التدريب المهني ليس المال أو المنصب أو اللقب أو الدبلوم، بل تحويل عقلك وشخصيتك. يجب عليك اختيار أماكن العمل والمناصب التي توفر أكبر إمكانيات التعلم. المعرفة العملية هي السلعة النهائية وهي التي ستدفع لك أرباحا لعقود قادمة، أكثر بكثير من الزيادة الضئيلة في الأجور التي قد تتلقاها في بعض الوظائف التي تبدو مربحة والتي توفر فرصا تعليمية أقل. هذا يعني أنك تتجه نحو التحديات التي من شأنها أن تقويك وتحسنك، لأنك تحصل على ردود الفعل الأكثر موضوعية حول أدائك وتقدمك. أنت لا تختار التلمذة النموذجية التي تبدو سهلة.37

القانون اليومي: المعرفة العملية هي السلعة النهائية.

---

37 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية.

4 فبراير

تعلم القيمة فوق أي شيء آخر

ستصبح مدمنا على الراتب مع تقدمك في الحياة وسيحدد المكان الذي تذهب إليه، وكيف تفكر، وماذا تفعل. الوقت الذي لم تنفقه في تعلم المهارات سوف يلحق بك، وسيكون السقوط مؤلما. يجب أن تقدر التعلم فوق كل شيء آخر. سيقودك هذا إلى جميع الخيارات الصحيحة. ستختار الموقف الذي سيمنحك معظم الفرص للتعلم، لا سيما في العمل. ستختار مكانا يتواجد فيه أشخاص موجهون يلهمونك ويعلمونك. إن الوظيفة ذات الأجر المتوسط لها فائدة إضافية تتمثل في تدريبك على العمل وهي مهارة حياتية. لا يجوز لك ازدراء التدريب المهني بدون أجر. يكون العثور على المرشد المثالي وتقديم خدماتك كمساعد ذروة الحكمة. يسعد هؤلاء الموجهون باستغلال روحك الرخيصة، فغالبا ما يفصحون عن أكثر الأسرار المعتادة. في النهاية. سوف تمهد الطريق للتوسع الإبداعي، وسيأتي المال إليك.38

القانون اليومي: احصل على نصيحة أو إرشادات جيدة اليوم من خبير في مهنتك أو حياتك.

38 المصدر السابق.

5 فبراير

تراكم المهارات

هناك الكثير مما يجب معرفته، فالحياة قصيرة، والحياة ليست حياة بدون معرفة.

بالتاسار جراسين

يجب أن يكون هدفك الرئيسي في مرحلة التلمذة النموذجية هو تعلم وتجميع أكبر عدد ممكن من مهارات الحياة الواقعية، لا سيما في المجالات التي تثيرك وتحفزك. إذا تغير مسار حياتك المهنية في وقت لاحق من حياتك أو إذا كانت مهاراتك قليلة الصلة بواقعك، فستعرف كيفية التكيف وتعديل المهارات التي لديك. كان الإتقان في يوم من الأيام عملية شاقة لأن المعلومات الضرورية لاكتساب المهارات لم تكن شيئا يتم مشاركته. إذا كان اهتمامك بالعلوم أملك الوحيد أن تكون في الطبقة الاجتماعية المناسبة التي تسمح لك بالالتحاق بالجامعات الوحيدة التي دربت العلماء. لقد تحطمت هذه القاعدة وهذه الجدران المحيطة بالمعلومات مع بروز الانترنت. يجب أن تستفيد بشكل كبير من الفرص التي يوفرها الإنترنت الآن لتراكم المهارات، من خلال الموارد المختلفة عبر الإنترنت.[39]

القانون اليومي: اكتساب مجموعة من المهارات مفتاح التنقل في عالم العمل المضطرب. إن القدرة على دمج هذه المهارات هي أفضل طريق للإتقان.

---

39 نيويورك تايمز ، 26 (فبراير) 2013

6 فبراير

اعتبر نفسك عامل بناء

يجب أن تفكر في نفسك كمنشئ بغض النظر عن مجال عملك، باستخدام مواد وأفكار فعلية. تنتج شيئًا ملموسا في عملك، شيئا يؤثر على الناس بطريقة مباشرة. يجب أن تفهم عملية البناء وتمتلك المهارات اللازمة لبناء أي شيء بشكل جيد. يجب أن تمر عبر تدريب مهني دقيق. لا يمكنك صنع أي شيء ذو قيمة في هذا العالم ما لم تكن قد طورت وحوّلت نفسك أولا.[40]

القانون اليومي: قم بتطوير أعلى المعايير، واصبر على العملية خطوة بخطوة مثل البناء.

40 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة الصناعية المثالية

7 فبراير

الاختصار الوحيد للإتقان

لا تتمثل الحرية في رفض الاعتراف بشيء فوقنا، ولكن في احترام ما هو فوقنا. لأنه احترامنا له يرفعنا إليه. وعندما نثبت الذات نحمل أنفسنا لما هو أعلى.

يوهان فولفغانغ

الحياة قصيرة ووقت التعلم والإبداع محدود. يمكن أن تضيع سنوات ثمينة في محاولة اكتساب المعرفة والممارسة من مصادر مختلفة بدون أي توجيه. يجب عليك اتباع المثال الذي وضعه المعلمون على مر العصور والعثور على المرشد المناسب. العلاقة بين المرشد والتلميذ هي أكثر أشكال التعلم كفاءة وإنتاجية. يعرف الموجهون المناسبون أين تركز انتباهك وكيف يتحدونك. تصبح لديك معرفتهم وخبرتهم. إنها توفر ملاحظات فورية واقعية على عملك، حتى تتمكن من التحسن بسرعة أكبر. تستوعب طريقة تفكير تحتوي على قوة كبيرة ويمكن تكييفها مع روحك الفردية من خلال التفاعل المكثف بين شخص وآخر. اختر المرشد الذي يناسب احتياجاتك ويتصل بمهمة حياتك. يجب أن تمضي ولا تبقى في ظلهم. هدفك هو التفوق على الموجهين في الإتقان والذكاء بمجرد استيعاب معرفتهم.[41]

القانون اليومي: الاختيار الخاطئ قاتل. اختيار المرشد المناسب يشبه القدرة على اختيار والديك.

---

41 الإتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

8 فبراير

المرشد المثالي

عثر *في.س.راماشاندران* على كتاب بعنوان *العين والدماغ* وهو طالب طب في الكلية في وقت ما في أواخر الستينيات من القرن الماضي، كتبه أستاذ علم النفس العصبي البارز، *ريتشارد جريجوري*. أثار الكتاب حماسته، أسلوب الكتابة والحكايات والتجارب الاستفزازية التي سردها. أجرى *راماشاندران* تجاربه على البصريات، وسرعان ما أدرك أنه أكثر ملاءمة للمجال من الطب. تم قبوله في مرحلة الدكتوراه بجامعة كامبريدج في عام 1974 في الإدراك البصري. بدأ يشعر بالكآبة والوحدة في بلد غريب. ثم في أحد الأيام جاء ريتشارد جريجوري نفسه، الأستاذ في جامعة بريستول، إلى كامبريدج لإلقاء محاضرة. كان *راماشاندران* متحمسا لذلك. قدم *غريغوريوس* عروضا مثيرة للتفكير لأفكاره على خشبة المسرح. كان لديه ميل للدراما وروح الدعابة. يعتقد راماشاندران أن "هذا ما يجب أن يكون عليه العلم". صعد بعد الحديث وعرّف عن نفسه. كانت لديهم علاقة فورية. ذكر *لجريجوري* تجربة بصرية كان يفكر فيها، وكان البروفيسور مذهولا. دعا *راماشاندران* لزيارة بريستول والبقاء في منزله، لكي يعملوا على فكرته. قبل *راماشاندران* هذا العرض، ومنذ اللحظة التي رأى فيها منزل *جريجوري* عرف أنه وجد معلمه، كان الأمر أشبه بمسكة من *شيرلوك هولمز*، مليء بالأدوات الفيكتورية والحفريات والهياكل العظمية. كان *غريغوري* على وجه التحديد من النوع الغريب الأطوار الذي يمكن أن يتطابق معه *راماشاندران*. سرعان ما كان يتنقل إلى بريستول بانتظام لإجراء التجارب. لقد وجد مرشدا مدى الحياة لإلهامه وإرشاده، وعلى مر السنين كان يتكيف مع الكثير من أسلوب جريجوري في التخمين والتجربة42.

القانون اليومي: ما الذي تبحث عنه: من يلهمك للعمل؟ ما هو الأسلوب الذي يثيرك؟ مثل من تريد أن تكون بعد 10 سنوات؟

---

42 الاتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

9 فبراير

أعد تعريف المتعة

لا يمكن للمرء أن يكون له إتقان أصغر أو أكبر من إتقان الذات.

ليوناردو دافنشي

عندما تطور أي مهارة وتمارسها، فإنك تحول نفسك في هذه العملية. تكشف لنفسك عن إمكانيات جديدة كانت كامنة في السابق، والتي تتضح لك كلما تقدمت. تتطور عاطفيا. يعاد تعريف إحساسك بالمتعة. ما يقدم متعة فورية يبدو كأنه إلهاء، كترفيه فارغ للمساعدة في قضاء الوقت. تأتي المتعة الحقيقية من التغلب على التحديات، والشعور بالثقة في قدراتك، واكتساب الطلاقة في المهارات، وتجربة القوة. هكذا تنمي الصبر. لم يعد الملل يشير إلى الحاجة إلى الإلهاء، بل يشير إلى الحاجة إلى مواجهة تحديات جديدة للتغلب عليها.[43]

القانون اليومي: انظر إلى ثمار الانضباط والمهارة باعتبارها أغنى الملذات على الإطلاق.

43 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

10 فبراير

تعلم من كل شيء

الشخص ذو الملاحظة الحادة والحكم السليم يحكم على الأشياء كما هي عليه. لا يوجد شيء لا يمكنه اكتشافه أو ملاحظته أو فهمه واستيعابه.

بالتاسار غراثيان

توفر لك كل مهمة يتم تكليفك بها مهما كانت وضيعة فرصا لمراقبة هذا العالم أثناء العمل. لا توجد بداخلها تفاصيل تافهة حول الأشخاص. كل ما تراه أو تسمعه علامة لفك عقدته. ستبدأ بمرور الوقت في رؤية وفهم المزيد من الحقيقة التي استعصت عليك في البداية. الشخص الذي اعتقدت في البداية أنه يتمتع بقوة كبيرة انتهى به الأمر أن يكون شخصا ينبح من وخز إبرة تبدأ في رؤية ما وراء المظاهر. يمكنك البدء في تحليل سبب وجودها، وكيفية ارتباطها بالاتجاهات الأكبر في هذا المجال كلما جمعت المزيد من المعلومات حول القواعد وديناميكيات القوة في بيئتك الجديدة. تنتقل من الملاحظة إلى التحليل، وتشحذ مهاراتك المنطقية، ولكن بعد شهور من الاهتمام الدقيق.44

القانون اليومي: تعامل مع كل مهمة كما هي: كفرصة لمراقبة وتجميع المعلومات حول بيئتك.

44 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

11 فبراير

أدخل الدورات المتسارعة

ما نثابر على فعله يصبح سهلا، ليس لأن طبيعة الشيء قد تغيرت ولكن قوتنا على القيام به قد ازدادت.

رالف والدو إيمرسون

نعلم جميعًا أنه من الأسهل مشاهدة شخص ما ومتابعة قيادته بدل الاستماع إلى التعليمات أو قراءتها في نشاط مثل ركوب الدراجة، يصبح الأمر أسهل كلما فعلنا ذلك. حتى مع المهارات العقلية بشكل أساسي مثل برمجة الكمبيوتر أو التحدث بلغة أجنبية، تظل الحالة أننا نتعلم بشكل أفضل عبر الممارسة والتكرار. نتعلم لغة أجنبية من خلال التحدث بها فعليا قدر الإمكان، وليس من خلال قراءة الكتب واستيعاب النظريات. كلما تحدثنا ومارسنا، نصبح أكثر طلاقة. تدخل في دورة من العوائد المتسارعة حيث تصبح الممارسة أسهل وأكثر إثارة للاهتمام عندما تأخذ هذا الحد بما فيه الكفاية، مما يؤدي إلى القدرة على التدرب لساعات أطول، مما يزيد من مستوى مهارتك، مما يجعل التدريب بدوره أكثر إثارة للاهتمام. الوصول إلى هذه الدورة هو الهدف الذي يجب أن تحدده لنفسك.45

القانون اليومي: كل شيء يستحق القيام به يحمل منحنى تعليميا. عندما يصبح الأمر صعبا، تذكر الهدف: الوصول إلى دورة العوائد المتسارعة.

45 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

12 فبراير

التعلم بالممارسة

إن مشكلة التعليم الرسمي تكمن في غرسه نهجا سلبيا فينا للتعلم. نقرأ الكتب ونجري الاختبارات أو نكتب المقالات. يتضمن جزء كبير من العملية استيعاب المعلومات. لكن تتعلم في العالم الواقعي بشكل أفضل من خلال العمل. بدأ طاهي السوشي الكبير *إيجي إيشيمورا* عمله في المطاعم كغسال أطباق منذ حوالي أربع عقود. كانت رغبته أن يصبح طاهي السوشي، لكن لا أحد سيخبره كيف يتم ذلك أو يعطيه تعليمات مباشرة، لقد كان سرا خاضعا للغيرة. كان عليه أن يطور مهاراته من خلال المشاهدة بعناية، ثم ممارسة نفس الأساليب مرارا وتكرارا. يتدرب في ساعات الراحة، ويمر على أكثر حركات السكين تعقيدا. حول نفسه إلى طاه ماهر من خلال هذا العمل اللامتناهي.[46]

القانون اليومي: يمكن إتقان أي مهارة. تم تصميم الدماغ للتعلم من خلال التكرار المستمر والمشاركة العملية النشطة. اختر مهارة لاكتسابها والبدء في ممارستها.

---

46 نيويورك تايمز، 26 (فبراير) 2013

13 فبراير

كيف تتعلم بسرعة

يجد الذين يتشبثون بأوهامهم صعوبة، إن لم يكن مستحيلا تعلم شيء يستحق التعلم: فيجب على الذين يحتاجون إلى خلق أنفسهم أن يفحصوا كل شيء ويستوعبوا تعلم الطريقة التي يمتص بها الماء جذور الشجرة.

جيمس بالدوين

إن مهمتك هي التعلم والاستيعاب بأكبر قدر ممكن عندما تدخل بيئة جديدة،. يجب أن تحاول العودة إلى الشعور الطفولي بالدونية، الشعور بأن الآخرين يعرفون أكثر منك وأنك تعتمد عليهم في التعلم والتنقل بأمان في التدريب المهني. أن تتخلى عن كل تصوراتك المسبقة حول البيئة أو وأي مشاعر باقية من العجرفة. أن تتفاعل مع الناس وتشارك في الثقافة بعمق. أن تملأ نفسك بالفضول. سينفتح عقلك وسيكون لديك جوع التعلم. هذا الموقف مؤقت بالطبع. ستعود إلى الشعور بالتبعية ستتعلم في غضون خمس إلى عشر سنوات ما يكفي لتعلن استقلالك وتدخل مرحلة البلوغ الكامل.47

القانون اليومي: تصرف مثل الذين تتفاعل معهم يعرفون أكثر بكثير، وهكذا تعود إلى التبعية الطفولية.

---

47 الاتقان: الخضوع للواقع، التلمذة النموذجية المثالية

14 فبراير

تحرك نحو المقاومة

نتجنب بطبيعتنا أي شيء قد يبدو مؤلما. نأتي بهذا الاتجاه الطبيعي إلى ممارستنا لأي مهارة. إننا نفضل ممارسة هذا مرارا وتكرارا عندما نكون بارعين في بعض جوانب هذه المهارة، تلك التي تأتي بسهولة أكبر، تصبح مهارتنا غير متوازنة لأننا نتجنب نقاط ضعفنا. هذا هو طريق الهواة. يجب أن تتبنى ما نسميه ممارسة المقاومة لتحقيق الإتقان. المبدأ بسيط: أن تسير في الاتجاه المعاكس لجميع ميولك الطبيعية عندما يتعلق الأمر بالممارسة. أولا، قاوم إغواء اللطف مع نفسك. أن تصبح أسوأ ناقد لنفسك؛ ترى عملك من خلال عيون الآخرين. تعرف على نقاط ضعفك، وبالتحديد العناصر التي لا تجيدها. هذه هي الجوانب التي تعطي الأولوية في ممارستك. تجد نوعا من المتعة الفاسدة في تجاوز الألم الذي قد يجلبه هذا. ثانيا، قاوم إغواء التخفيف من تركيزك. درب نفسك على التركيز في الممارسة بمضاعفة الشدة، كما لو كانت الشيء الحقيقي. تقوم بتطوير معايير التميز بهذه الطريقة. أعلى من تلك الخاصة بالآخرين. وسرعان ما سترى نتائج هذه الممارسة، وسيتعجب الآخرون من السهولة الواضحة التي تحقق بها أعمالك.48

القانون اليومي: اخترع تمارين تعمل على نقاط ضعفك. امنح نفسك مواعيد نهائية عشوائية للوفاء وادفع نفسك إلى ما وراء الحدود المتصورة.

48 الاتقان الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

15 فبراير

لا يمكن أن تفشل الممارسة المركزة

نتعلم الأشياء من خلال القيام بها. يصبح الرجال بناة من خلال البناء، والعازفين على القيثارة من خلال العزف على القيثارة.

أرسطو

يعتمد الوصول لما تريد على الموهبة والمهارة والكفاح. الذين بحثوا في الموضوع مرارا يتوصلون إلى تطبيق مبدأ عشرة آلاف ساعة. يبدو أن هذا هو مقدار وقت التدريب الجيد الذي يحتاجه شخص ما للوصول إلى مستوى عال من المهارة وينطبق على الملحنين ولاعبي الشطرنج والكتاب والرياضيين. هذا الرقم له صدى سحري. هذا يعني أن الكثير من وقت التدريب يؤدي إلى تغيير نوعي في الدماغ البشري. لقد تعلم العقل تنظيم كميات كبيرة من المعلومات. يمكن أن تصبح مبدعا ومرحا مع كل هذه المعرفة الضمنية. على الرغم من أن عدد الساعات قد يبدو مرتفعا، إلا أنه يضيف بشكل عام ما يصل إلى سبع إلى عشر سنوات من الممارسة الصلبة والصلبة. بعبارة أخرى: لا يمكن أن تفشل الممارسة المركزة بمرور الوقت ولكنها تؤدي إلى نتائج مذهلة.49

القانون اليومي: أنجز ساعة من التدريب المكثف كل يوم.

49 الاتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

16 فبراير

أحبب العمل المفصل

كان على لاعب الوسط في فريق غرين باي باكرز آرون رودجرز، أن يقضي سنواته الثلاث الأولى كبديل لبريت فافر أحد أفضل اللاعبين. يعني هذا فرصا قليلة أو معدومة لعرض نفسه خلال اللعبة. كان كل ما فعله هو التدريب والمراقبة في تلك السنوات. قال لاحقا: "كانت تلك السنوات الثلاث الأولى حاسمة لنجاحي." علمته الصبر والتواضع. أمضى ذلك الوقت في شحذ كل مهارة ممكنة يمكن أن يحتاجها لاعب الوسط. علم نفسه أن يراقب من الخطوط الجانبية باهتمام كامل، واستوعب أكبر عدد ممكن من الدروس. رفع هذا مستوى مهارته وجذب أنظار مدربيه الذين تأثروا بأخلاقيات ما يزاوله وقدرته على التعلم. تمكن من السيطرة على نفاد صبره ورفع مستوى لعبته خلال تلك السنوات. كان رودجرز قد علم نفسه أن يحب العمل التفصيلي نفسه من حيث الجوهر. عندما تتطور، لن يقف أمامك شيء.[50]

القانون اليومي: أتقن التفاصيل وسيحدث الباقي عن نفسه.

50 نيويورك تايمز ، 26 (فبراير) 2013

17 فبراير

الحقيقة المؤلمة

لن تسقط شجرة ضخمة بضربة واحدة من فأسك.. لكن إذا واصلت الضرب فإن الشجرة سوف تنهار يوما.

هاكوين اكاكو

بدأ أينشتاين تجاربه الفكرية في سن السادسة عشرة. توصل بعد عشر سنوات إلى أول نظريته الثورية في النسبية. من المستحيل تحديد الوقت الذي قضاه في صقل مهاراته النظرية في تلك السنوات العشر، لكن ليس من الصعب تخيله يعمل ثلاث ساعات يومًا على هذه المشكلة بالذات، والتي نستنتج أنها أكثر من 10000 ساعة. لا توجد طرق مختصرة أو طرق لتجاوز مرحلة التلمذة النموذجية. من طبيعة الدماغ البشري أن يتطلب مثل هذا التعرض الطويل لمجال ما، مما يسمح للمهارات المعقدة بأن تصبح متأصلة بعمق وتحرر العقل من أجل نشاط إبداعي حقيقي. الرغبة الشديدة في العثور على الاختصارات تجعلك غير مناسب لأي نوع من الإتقان. لا يوجد انعكاس محتمل لهذه العملية.[51]

القانون اليومي: لا يوجد تجاوز لمرحلة التلمذة النموذجية. تخلص من الرغبة في إيجاد طرق مختصرة.

---

[51] الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

18 فبراير

نوعان من الفشل

يرى المفكر أفعاله على أنها تجارب وأسئلة.

نيتشه

هناك نوعان من الفشل. الأول يأتي من عدم تجربة أفكارك مطلقا لأنك خائف، أو لأنك تنتظر الوقت المثالي. هذا النوع من الفشل لا يمكنك التعلم منه أبدا، ومثل هذا الخجل سيدمرك. النوع الثاني يأتي من روح جريئة ومغامرة. إذا فشلت بهذه الطريقة، فإن الضربة التي تلحق بسمعتك يفوقها إلى حد كبير ما تتعلمه. سيقوي الفشل المتكرر روحك ويظهر لك بوضوح تام كيف يجب أن تفعل الأشياء. أن يسير كل شيء بشكل صحيح في محاولتك الأولى يعد لعنة موزونة. سوف تفشل في التشكيك في عنصر الحظ، مما يجعلك تعتقد أن لديك اللمسة الذهبية. سيؤدي ذلك إلى إرباكك وإحباطك بعد نقطة التعلم عندما تفشل. لكي تتدرب كرائد أعمال يجب أن تتصرف وفقا لأفكارك في أقرب وقت ممكن، وأن تعرضها للجمهور، حتى أن جزءا منك يأمل أن يفشل. لديك كل شي لتربح.52

القانون اليومي: تصرف بجرأة مع أفكارك.

52 الاتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

19 فبراير

اختر الوُقُوت

وجد ألبرت أينشتاين البالغ من العمر 21 عامًا أن فرص عمله ضئيلة بعد تخرجه من كلية الفنون التطبيقية في زيورخ في عام 1900. لقد تخرج بالقرب أسفل الفصل، مما يلغي بالتأكيد أي فرصة للحصول على وظيفة تدريس. كان سعيدا بكونه بعيدا عن الجامعة، فقد خطط للتحقيق في مهامه بمفرده خصوصا في بعض المشكلات في الفيزياء التي كانت تطارده لعدة سنوات. سيكون تدريبا مهنيا ذاتيا في تجارب التنظير والفكر. عليه أن يكسب لقمة العيش في هذه الأثناء. لقد عُرضت عليه وظيفة في أعمال والده الدينامو في ميلانو، لكن مثل هذا العمل لن يترك له أي وقت فراغ. يمكن لصديق أن يمنحه وظيفة جيدة الأجر في شركة تأمين، لكن هذا من شأنه أن يسرق دماغه ويستنزف طاقته على التفكير. ثم بعد ذلك بعام ذكر صديق آخر أن هناك وظيفة شاغرة في مكتب براءات الاختراع السويسري في برن. لم يكن الراتب كبيرا، وكانت الساعات طويلة وقتها، وكان العمل يتألف من مهمة عادية إلى حد ما تتمثل في النظر في طلبات براءات الاختراع، لكن أينشتاين قفز على هذه الفرصة. كان كل ما يريده. تتمثل مهمته في تحليل صحة طلبات البراءات، والتي اشتمل الكثير منها على جوانب علمية تهمه. قد تكون التطبيقات مثل الألغاز الصغيرة؛ يحاول تصور كيفية ترجمة الأفكار إلى اختراعات. العمل عليها من شأنه أن يشحذ صلاحياته المنطقية. أصبح جيدا في هذه اللعبة الذهنية بعد عدة أشهر في العمل لدرجة أنه تمكن من إنهاء عمله في غضون ساعتين أو ثلاث ساعات، تاركا له بقية اليوم للمشاركة في تجاربه الفكرية الخاصة. نشر في عام 1905 أول نظريته عن النسبية، وقد تم إنجاز الكثير من العمل أثناء تواجده في مكتبه في مكتب براءات الاختراع.53

القانون اليومي: الوقت هو المتغير الحرج. خذ شيئا واحدا من صحنك اليوم لتخصيص المزيد من الوقت لمهمة حياتك.

53 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

20 فبراير

افهم كيف يعمل الدماغ

إننا نتحرك ضد هذه الحبوب ونعكس قوتنا الطبيعية. إلى الحد الذي نعتقد أنه يمكننا تخطي الخطوات، أو تجنب العملية، أو اكتساب القوة بطريقة سحرية من خلال الروابط السياسية أو الصيغ السهلة، أو الاعتماد على مواهبنا الطبيعية. هذه هي الحبوب، نصبح عبيدا للزمن، نصبح أضعف وأقل قدرة ونحاصر في مهنة مسدودة. نصبح أسرى لآراء ومخاوف الآخرين. بدل أن يربطنا العقل بالواقع، نصبح منفصلين ومنغلقين في غرفة ضيقة من الفكر. الإنسان الذي اعتمد على التركيز على الاهتمام لبقائه أصبح حيوانا مشتت الذهن، غير قادر على التفكير بعمق، غير قادر على الاعتماد على الغرائز. إنه ذروة الغباء أن تصدق أنه في مسار حياتك القصيرة وعقودك القليلة من وعيك أنه يمكنك بطريقة ما إعادة تشكيل تكوينات دماغك من خلال التكنولوجيا والتفكير بالتمني، والتغلب على تأثير ستة ملايين سنة من التطور. قد يؤدي التعارض مع التيار إلى إلهاء مؤقت، لكن الوقت سيكشف بلا رحمة ضعفك ونفاد صبرك.54

القانون اليومي: ضع ثقتك في التعلم، وليس التكنولوجيا.

---

54 الإتقان، المقدمة: تطور الإتقان

21 فبراير

اخلق حاجتك

اجعل الناس يعتمدون عليك.

بالتاسار غراثيان

عانى العديد من كبار كوندوتييري في عصر النهضة الإيطالية من نفس المصير: لقد ربحوا معركة تلو الأخرى لأرباب عملهم ليجدوا أنفسهم منبوذين أو مسجونين أو معدومين. لم تكن المشكلة في الجحود. كان هناك الكثير من الكوندوتيريين الآخرين الذين يتمتعون بالقدرة والشجاعة. لم يخسر أحد من فقدانهم. أصبح كبار السن أقوياء بينهم، وأرادوا المزيد من المال مقابل خدماتهم. من الأفضل التخلص منهم وتوظيف مرتزق صغير رخيص. هذا هو مصير الذين لا يجعلون الآخرين يعتمدون عليهم (بدرجة أقل عنفا، كما يأمل المرء). يأتي شخص ما يمكنه القيام بالمهمة بقدر استطاعته – شخص أصغر سنا وأعذب وأقل تكلفة وأقل تهديدا. الضرورة تحكم العالم. نادرا ما يتصرف الناس ما لم يُجبروا على ذلك. إذا لم تخلق حاجة لنفسك، فسيتم التخلص منك في أول فرصة.55

القانون اليومي: حاول أن تكون الشخص الوحيد القادر على فعل ما تفعله واجعل مصير الذين يوظفونك متشابكا مع مصيرك كي لا يتخلصوا منك.

55 قوانين السطوة الـ 48 ، القانون 11: تعلم أن تجعل الناس يعتمدون عليك.

22 فبراير

امتصاص الطاقة الهادفة

بدأت كوكو شانيل حياتها من موقف ضعف كبير: يتيمة معدومة في الحياة. أدركت في أوائل العشرينيات من عمرها أن دعوتها كانت تصميم الملابس وبدء خطها الملابس. لكنها كانت في أمس الحاجة إلى التوجيه، لا سيما عندما يتعلق الأمر بالجانب التجاري. لقد بحثت عن أشخاص يمكنهم مساعدتها في إيجاد طريقها. حققت الهدف المثالي في سن الخامسة والعشرين: وهو الارتباط برجل أعمال ثري أكبر منها يدعى آرثر كابيل. تمسكت به بقوة كبيرة. كان قادرا على غرس الثقة فيها بأنها يمكن أن تصبح مصممة مشهورة. علمها عن الأعمال بشكل عام. قدم لها انتقادات قاسية يمكن أن تقبلها بسبب احترامها العميق له. لقد ساعد في توجيهها في أولى قراراتها المهمة في إنشاء أعمالها. طورت منه إحساسا قويا بالهدف الذي احتفظت به طوال حياتها. كان طريقها بدون تأثيره مربكا وصعبا. استمرت في العودة إلى هذه الاستراتيجية. وجدت رجال ونساء آخرين لديهم مهارات تفتقر إليها وتحتاج إلى تقويتها: الكرم الاجتماعي، التسويق... تريد في هذه الحالة أن تجد أشخاصا براغماتيين وليس مجرد أشخاص يتمتعون بالكاريزما و البصيرة. تريد نصائحهم العملية وأن تستوعب روحهم في إنجاز الأمور. أحط بنفسك مجموعة من الأشخاص من مختلف المجالات إذا أمكن، أصدقاء أو شركاء، لديهم نفس الطاقة. سوف تساعد في رفع إحساس كل منكما بالهدف. لا ترضى عن الجمعيات الافتراضية أو المرشدين.[56]

القانون اليومي: ضع قائمة بالأشخاص الموجودين في حياتك، الذين يعيشون بهدف. أعطهم الأولوية واقض معهم المزيد من الوقت.

---

56 قوانين الطبيعة البشرية، 13: تقدم بإحساس الهدف – قانون اللامبالاة

23 فبراير

المعرفة لا تكفي

وجد نابليون بونابرت نفسه منجذبا إلى ألعاب الإستراتيجية والكتب التي تقدم أمثلة على القيادة في العمل عندما كان طفلا. لم يكن التحاقه بالأكاديمية العسكرية يركز على مهنة عسكرية وملاءمة للنظام. كان لديه هوس في التعلم قدر استطاعته لجميع جوانب الفنون العسكرية. أثار مدى معرفته إعجاب رؤسائه. تم تكليفه بقدر غير عادي من المسؤولية في سن مبكرة. لقد تعلم بسرعة كيف يحافظ على هدوئه، ويستخلص الدروس الصحيحة من تجاربه، ويتعافى من أخطائه. كان قد خضع لتدريب مهني كان ضعف أو ثلاثة أضعاف كثافة أقرانه بحلول الوقت الذي تم تكليفه فيه بمسؤوليات أكبر في ساحة المعركة، لكونه شابا وطموحا ومحتقرا للسلطة، شرع عندما مُنح مناصب قيادية في إحداث أكبر ثورة في التاريخ العسكري وتغيير حجم وشكل الجيوش وإدخال المناورة بمفرده في المعركة. أصبح في نهاية تطوره يمتلك إحساسا بالمعركة والشكل العام للحملة. أصبح في حالته هذه معروفا باسم انقلابه سيئ السمعة، وقدرته على تقييم الموقف بلمحة من عينه. هذا جعل مساعديه وخصومه يتخيلون أنه يمتلك قوى خارقة.57

القانون اليومي: ابحث عن أعمق متعة في استيعاب المعرفة والمعلومات. ستشعر وكأنك لم تحصل على ما يكفي.

---

57 powereductionandwar.com 1 أكتوبر 2012

24 فبراير

تجاوز سيدك

الفقير هو المتدرب الذي لا يتفوق على سيده.

ليوناردو دافنشي

يكون التعلم تحت إشراف شخص بارع، تتحطم ثقتك بنفسك بينما تكافح لمتابعة كل أفكارهم العظيمة. يضيع العديد من المتدربين في ظل معلميهم اللامعين ولا يصلون إلى أي شيء. وجد عازف البيانو جلين جولد طريقه إلى الحل الحقيقي الوحيد لهذه المعضلة بسبب طموحه. كان يستمع إلى كل أفكار معلمه *ألبرتو غيريرو* حول الموسيقى ويجربها. كان يغير أثناء اللعب هذه الأفكار بمهارة لتناسب ميوله. هذا سيجعله يشعر أن لديه صوته الخاص. مع مرور السنين، جعل هذا التمييز بينه وبين مدربه أكثر وضوحًا. نظرًا لأنه كان شديد التأثر، فقد استوعب دون وعي جميع الأفكار المهمة لمعلمه خلال فترة التدريب المهني، ولكن تمكن من تكييف مشاركته النشطة الخاصة مع فرديته. وبهذه الطريقة يمكنه أن يتعلم ومع ذلك يحتضن روحا إبداعية من شأنه أن تساعده في تمييزه عن أي شخص آخر بمجرد مغادرته *جيريرو*.[58]

القانون اليومي: ميز نفسك واحذر ظل المرشد اللامع. جرب أفكارهم ولكن عليك تغيير شكلها. هدفك هو تجاوزهم.

---

58 الاتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

25 فبراير

استمر في توسيع آفاقك

حقيقة مرحلة التلمذة النموذجية أنه لا أحد سيساعدك أو يعطيك التوجيه. الاحتمالات ضدك. إذا كنت ترغب في الحصول على تدريب مهني، وإذا كنت ترغب في التعلم والاستعداد للإتقان، فعليك أن تفعل ذلك بنفسك وبطاقة كبيرة. عندما تدخل هذه المرحلة، فإنك تبدأ في الموضع الأدنى. وصولك إلى المعرفة والأشخاص مقيد بحالتك. إذا لم تكن حريصا، فستقبل هذه الحالة وتصبح مُعرَّفًا بها، خاصة إذا كنت من خلفية محرومة. يجب أن تكافح ضد أي قيود وأن تعمل باستمرار لتوسيع آفاقك. (في كل موقف تعليمي سوف تخضع للواقع، لكن هذا الواقع لا يعني أنه يبقيك في مكان واحد.) قراءة الكتب والمواد التي تتجاوز ما هو مطلوب تكون نقطة انطلاق جيدة. عند تعرضك للأفكار في العالم الواسع، سوف تميل إلى تطوير الرغبة في المزيد من المعرفة؛ ستجد أنه من الصعب أن تظل راضيا في أي زاوية ضيقة، وهذا بالضبط هو الهدف. الأشخاص في مجالك، في دائرتك المباشرة، يشبهون عوالمًا لأنفسهم. ستعمل قصصهم ووجهات نظرهم بشكل طبيعي على توسيع آفاقك وبناء مهاراتك الاجتماعية. اختلط بأكبر عدد ممكن من أنواع الأشخاص. سوف تتسع هذه الدوائر ببطء. أي نوع من التعليم الخارجي سيضيف إلى الديناميكية شيئا جديدا.59

القانون اليومي: كن دؤوبًا في سعيك للتوسع. كلما شعرت أنك تستقر في دائرة ما، أجبر نفسك على زعزعة الأمور والبحث عن تحديات جديدة.

59 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

26 فبراير

قم بالمغامرة خارج منطقة الراحة

إن في الأعماق شيئا غير معروف بداخلنا.

مارسيل بروست

بدأ تقدم ليوناردو دافنشي في عمله في الاستوديو لصالح *فيروشيو*، في التجربة والتأكيد على أسلوبه. وقد فاجأه أن السيد أعجب بإبداعه. يشير هذا إلى أنه كان على وشك الانتهاء من تدريبه المهني. ينتظر معظم الناس وقتا طويلا لاتخاذ هذه الخطوة، بدافع الخوف بشكل عام. من السهل تعلم القواعد والبقاء داخل منطقة الراحة. يجب أن تجبر نفسك على الشروع في مثل هذه الإجراءات أو التجارب قبل أن تعتقد أنك جاهز. أنت تختبر شخصيتك، وتتجاوز مخاوفك، وتطور إحساسا بالانفصال عن العمل. تنظر إليه من خلال عيون الآخرين. تتذوق المرحلة التالية التي سيخضع فيها ما تنتجه للتدقيق المستمر.[60]

القانون اليومي: جرب الشيء التي لا تعتقد أنك مستعد لها.

60 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

27 فبراير

أنشئ طريقتك

تتطلب المسافة التي تحددها عن سلفك بعض الرمزية، وهي طريقة للإعلان عن نفسها. خلق لويس الرابع عشر، مثل هذه الرمزية عندما رفض القصر التقليدي للملوك الفرنسيين وبنى قصره الخاص في فرساي. فعل الملك فيليب الثاني ملك إسبانيا الشيء نفسه عندما أنشأ مركز سلطته، قصر الإسكوريال، في ما كان آنذاك وسط اللامكان. لكن لويس واصل اللعبة: لن يكون ملكا مثل والده أو أسلافه السابقين. لم يكن يلبس تاجا أو يحمل صولجانا أو يجلس على العرش. سيؤسس نوعا جديدا من فرض السلطة برموز وطقوس خاصة. حوّل لويس طقوس أسلافه إلى آثار مضحكة من الماضي. اتبع مثاله: لا تدع نفسك يُنظر إليك على أنك تتبع مسار سلفك. إذا قمت بذلك فلن تتفوق أبدا. يجب أن تُظهر اختلافك جسديا، من خلال إنشاء أسلوب ورمزية تميزك.61

القانون اليومي: اتبع مثال السيد وليس طريقه. أظهر اختلافك.

---

61 قواعد السطوة، القانون 41: تجنب الدخول في حذاء رجل عظيم

28 فبراير

يتجه السكين إلى السيد

يدفع المرء للمعلم مبلغا سيئا إذا بقي تلميذا.

نيتشه

يقولون بالاسبانية: آل مايسترو كوتشيلادا – "يتجه السكين للسيد." إنه تعبير يشير إلى اللحظة التي يصبح فيها التلميذ الشاب والرشيق ماهرا بما يكفي لزعزعة سيده. لكن هذا يشير إلى مصير معظم المرشدين الذين يعانون من تمرد رعاياهم مثل قطع السيف. نميل في ثقافتنا إلى تبجيل المتمردين أو على الأقل يضربون الوضع. لكن التمرد ليس له معنى أو قوة إذا حدث بدون شيء صلب للتمرد عليه. يمنحك المرشد أو شخصية الأب مثل هذا المعيار الذي يمكنك أن تنحرف عنه وتؤسس هويتك الخاصة. أن تستوعب الأجزاء المهمة وذات الصلة من معرفتهم، وتطبق السكين على ما لا يؤثر في حياتك. إنها ديناميكية تغيير الأجيال، وفي بعض الأحيان يجب قتل شخصية الأب حتى يكون للأبناء والبنات مساحة لاكتشاف أنفسهم. من المحتمل أن يكون لديك العديد من المرشدين في حياتك، مثل نقاط الانطلاق على طول الطريق إلى الإتقان. في كل مرحلة من مراحل الحياة يجب أن تجد المعلمين المناسبين، وتحصل على ما تريد منهم، وتمضي، ولا تشعر بالخجل من ذلك. إنه المسار الذي ربما سلكه معلمك نفسه.62

القانون اليومي: استوعب الأجزاء المهمة من المتقن. ضع السكين على كل شيء.

62 الاتقان: استيعاب قوة السيد – الموجه الديناميكي

29 فبراير

تبنى منهج المخترق

يتجه كل عصر إلى إنشاء نموذج للتدريب المهني الذي يناسب نظام الإنتاج السائد في ذلك الوقت. نحن الآن في عصر الكمبيوتر، ومنهج الهاكرز في البرمجة قد يقدم النموذج الواعد لهذا العصر الجديد. يسير النموذج على هذا النحو: تريد أن تتعلم أكبر عدد ممكن من المهارات، باتباع الاتجاه الذي تقودك إليه الظروف، ولكن إذا كانت مرتبطة بأعمق اهتماماتك. مثل المتسلل، فأنت تقدر عملية اكتشاف الذات. أن تتجنب الوقوع في فخ اتباع مسار وظيفي واحد محدد. لست متأكدا إلى أين سيقود كل هذا، لكنك تستفيد استفادة كاملة من انفتاح المعلومات، وكل المعرفة حول المهارات المتاحة لنا. ترى نوع العمل الذي يناسبك وما تريد تجنبه بأي ثمن. أن تتحرك بالتجربة والخطأ. ألا تتجول لأنك تخشى الالتزام، ولكن لتقوم بتوسيع قاعدة مهاراتك وإمكانياتك. عندما تكون مستعدا في مرحلة معينة لتسوية شيء ما، ستظهر لك الأفكار والفرص. عندما يحدث ذلك فإن جميع المهارات التي اكتسبتها ستثبت أنها لا تقدر بثمن. ستكون سيدا في الجمع بينها بطرق فريدة مناسبة لشخصيتك.63

القانون اليومي: سوف ينتج عن التدريب المهني الواسع النطاق توسيع الاحتمالات.

63 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

مارس

الرسوخ في العمل

تفعيل المهارات وتحقيق الاتقان

عندما تمضي نحو الاتقان فإنك تقرب عقلك من الواقع والحياة. كل ما يحيط بالحياة عبارة عن حالة من التغير والحركة. إن اللحظة التي تهدأ فيها وتعتقد أنك بلغت المستوى الذي كنت تسعى إليه، فإن جزءا من عقلك يدخل في هُنيهَة من الركود. تفقد إبداعك الذي اكتسبته بشق الأنفس بينما يبدأ غيرك في الشعور به. يجب عليك أن تجدد ذكاءك وقوتك باستمرار، وإلا فإنك ميت لا محالة، كما يجب عليك أن تتعامل مع حياتك كلها بنوع من التدريب المهني الذي تطبق فيه مهاراتك التعليمية باستمرار. سيعلمك شهر مارس كيف تنشِّطُ مهاراتك وتستوعب المعرفة اللازمة في تحقيق حياة الاتقان.

بدأت قبل عدة سنوات بتأليف كتاب الاتقان، وهو كتابي الخامس ضمن قائمتي، وفي تلك الفترة بدأ شيء غريب في الوقوع. ظهر لي أنه كتاب صعب ومعقد أثناء التحرير. أجريتُ مقدّما أبحاثي المعتادة: كقراءة المئات من الكتب، وترميز آلاف البطاقات، وتنظيم الفصول وما إلى ذلك، وتوجهت للكتب التي تتحدث عن طبيعة الدماغ البشري لكي أقدم في الكتاب أساسا علميا حول هذا الموضوع، وهذا ما أضاف طبقة أخرى من الصعوبة على بحثي، وما يُضنِي أكثر أنني أجريت عدة مقابلات مع ستة أو سبعة من الأساتذة المعاصرين لإضفاء بعض الحداثة على مضامين الكتاب، وهذا ما جعل دمج العلم مع المقابلات أمرا متعبا. كان الأمر بطيئا جدا عندما بدأت عملية التحرير الفعلي، ألامس البطء في الفصل الأول والثاني، واستغرق ذلك وقتا أطول من المعتاد.

فصل بعد فصل، أسبوع بعد أسبوع، شهر بعد شهر، ثم ها أنا بدأت في استقبال بعض الزخم. وقد حدث شيء غير متوقع في الفصل الخامس الذي يدور حول عملية الابداع نفسها، وكانت الفكرة أنه بمجرد قيامك بعمل كاف في مشروع معين مع التحضير الكافي، أو بعد كل هذه الأشهر من الخبرة في الخوض في هذا الامر، فإنك تصل في الغالب إلى حالة من الابداع الذي ينفجر من تلقاء نفسه، حيث

تأتيك الأفكار منبثقة من العدم. هذا ما حصل معي. بعد كل البحوث والاستعدادات التي هيأتني لأصل للفصل الخامس ذاك، كانت الأفكار الخاصة بهذا الفصل تأتيني عندما أستحم أو أتنزه. حتى أنني أحلم بالكتاب، وكانت الأفكار تتدفق أثناء النوم حول ما كنت أكتب عنه.

جعلني هذا مندهشا كثيرا. ثم أتيت إلى الفصل السادس، الذي يدور حول الإتقان بحد ذاته، حيث كانت فكرة الفصل الأخير تتمحور في طريقة شعورك بشكل بديهي بالموضوع أثناء البدء في عملية الاتقان، إذ يبدو الأمر كما لو أن الكتاب أو المشروع يعيش بداخلك. يمكنك مقارنة ذلك بالمتقن في لعبة الشطرنج، إذ تبدو رقعة الشطرنج كأنها داخل دماغه ويستطيع أن يستشعر الحركة التي ستكون بعد الاولى. شعرت أن الكتاب يعيش بداخلي، وأن لدي ما أسميه إحساسا بأطراف الأصابع لما يجب أن أكتب حوله. يأتيني هذا النوع من سلاسل الأفكار البديهية سريعة الخطى. تأتيني من العدم. وكانت تجربة وشعورا فخما لا يصدق – إنه الشعور بالقوة الهائلة.

لستُ أدعي التميز والعبقرية والموهبة بشكل معين، لكن بيت القصيد من هذا كله، هو نزع الأساطير عن مفهومنا حول العبقرية والابداع. تظن أنك ولدت مع الابداع وخرجتما سويا للوجود على حد سواء، كأن هذا شيء متجذر فيك. أردت أن أثبت أن الابداع يظهر في الواقع، وهو نتيجة حتمية للعمل والانضباط الجاد. وأردت أن أثبت أنك عندما تمارس شيئا ما لعدة أشهر أو سنوات، فإنك واصل لا محالة إلى هذا المستوى العالي من الابداع والاتقان. وقد أكد تأليف الكتاب فكرتي كما ينبغي. هذه وظيفة من التفاني الذي لا هوادة فيه، فهي تجربة مبهجة يمكن لأي شخص أن يتمتع بها، إذا اتبع النموذج الذي وضعته هنالك.

هذا لا يعني أنك إذا قضيت سنوات في دراسة شيء ما أن القوى الإبداعية ستأتي لحالها. يجب أن يكون لديك تركيز معين، بالإضافة إلى حب العمل نفسه. ويعتمد ذلك على سنوات من العمل في مرحلة التدريب المهني، والتي مررت بها في كتابة أربعة كتب أخرى.

لا يوجد ما يهلك طريق العملية الإبداعية سوى الكحول والمخدرات. إن نفاد الصبر هو الذي يدفعك للرغبة في هذه الطرق وتظنها طرقا مختصرة للوصل لما تريد. إنها لا تتناسب مع عملية الابداع في الاتقان. ولكنك إذا كنت واثقا في عملية الاتقان وتمكنت منها بقدر ما تستطيع، فإن النتائج ستدهشك.

1 مارس

ايقاظ العقل البعدي

التعلم لا يستهلك العقل أبدا.

ليوناردو دافنشي

كلما تراكمت لديك المهارات واستوعبت القواعد التي تحكم مجالك سوف يتجه عقلك للنشاط. ويسعى لاستخدام هذه المعرفة بطرق أكثر ملاءمة لميولك. سلوكك هو سيعيق ازدهار هذه الديناميكية الإبداعية الطبيعية وليس نقص المواهب. الشعور بالقلق وعدم الأمان. سوف تميل إلى التحفظ بمعرفتك، مفضلا الاندماج في المجموعة والالتزام بالإجراءات التي تعلمتها. يجب أن تجبر نفسك في الاتجاه المعاكس. عندما تخرج من التدريب المهني، يجب أن تصبح جريئا. يجب عليك توسيع معرفتك إلى المجالات ذات الصلة بدل الشعور بالرضا عما تعرفه، مما يمنح عقلك وقودا لإنشاء ارتباطات جديدة بين الأفكار المختلفة. يجب أن تجرب المشاكل وتنظر إليها من جميع الزوايا الممكنة. سيصبح عقلك ذو أبعاد متزايدة مع زيادة مرونة تفكيرك، ويرى المزيد من جوانب الواقع. سوف تنقلب على القواعد ذاتها التي استوعبتها، وتشكلها وتصلحها لتناسب روحك. هذه الأصالة ستوصلك إلى ذروة القوة.[64]

القانون اليومي: وسع معرفتك في المجالات المتصلة. اختر مهارة مساعدة وابدأ في التمرين.

64 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

2 مارس

ادلف إلى الداخل

عندما أُسأل عن كيفية تعريف الإتقان أو ما هي العبارة التي ترشدني في حياتي الخاصة أقول: "إنها تصل إلى الداخل." أحاول الانتقال إلى داخل الأشياء. تبدو الأشياء بطريقة معينة من الخارج ميتة، لأنك ترى المظاهر. عندما تصل إلى الداخل، ترى القلب ينبض و تفهمه. عندما تبدأ في تعلم العزف على البيانو أو الشطرنج، فأنت تكون في الخارج. ترى الأسطح الخارجية والمرئية للأشياء وأنت تتعلم القواعد أو الأساسيات. وهي بطيئة ومملة. ليس لديك تفاهم. كل شيء ضبابي محير. إذا التزمت به على الرغم من ذلك، فإنك تتجه نحو الداخل. وأن تشعر أن الشيء ينبض بالحياة. لم تعد رقعة الشطرنج أو البيانو شيئا ماديا، إنها في داخلك. لقد استوعبت ذلك. لم يعد عليك التفكير في المفاتيح؛ المفاتيح في رأسك. هذا هو الإتقان. الرياضة مثال رائع. نقول عن سادة كرة القدم، "يبدو الأمر كما لو كانت عيونهم في مؤخرة رؤوسهم." لا، هم داخل اللعبة نفسها. أو يتحدث لاعبو الوسط عن كل عام من الخبرة، "يبدو الأمر كما لو أن اللعبة تتباطأ." لا، إنهم يقتربون أكثر فأكثر من الداخل. يمكنك قول الشيء نفسه للعلماء والكتاب والممثلين، المتقنون يعرفون الشيء من الداخل إلى الخارج، وليس من الخارج إلى الداخل.65

القانون اليومي: إذا كنت تعمل بجد فسوف تشق طريقك إلى الدائرة الداخلية للمعرفة. هذا هو الهدف النهائي للإتقان: فهم من الداخل إلى الخارج.

---

65 محادثات مع مايكل جيرفيس، 25 (يناير) 2017

3 مارس

غرس الأخلاق المهنية

يتمكن المتقنون العظماء بما في ذلك المعاصرون من الاحتفاظ بروح الحرفيين. ما يحفزهم ليس المال أو الشهرة أو المنصب الرفيع، بل صنع عمل فني مثالي، وتصميم أفضل مبنى، واكتشاف بعض القوانين العلمية الجديدة، وإتقان حرفتهم. هذا يساعدهم على عدم الوقوع في فخ الصعود والهبوط في حياتهم المهنية. إنه العمل الذي يهم. ينتهي الأمر بهؤلاء المتقنين إلى جني المزيد من المال ويصبحون أكثر شهرة من خلال تنمية هذه الروح. جسد ستيف جوبز أخلاقيات هذا الحرفي. لقد ورثها عن والده، رجل أحب صنع الأشياء بيديه، وأحب الكمال ليصنع شيئا عادلا، موقف نقله إلى تصميم منتجات لشركة آبل. هذا هو هدف المتقن: أن يجعل الأمور جيدة ويشعر بالفخر.[66]

القانون اليومي: احتفظ بروح الحرفي. ضع في اعتبارك أن: العمل هو الشيء الوحيد المهم.

---

66 نيويورك تايمز ، 26 شباط (فبراير) 2013

4 مارس

العملية الإبداعية

نخطئ دائما، لأن العملية الإبداعية موضوع بعيد المنال ولا نتلقى أي تدريب عليها. نستطيع تمييز نمط العناصر والمبادئ التي لها ارتباط بالتطبيقات الواسعة. أولا، من الضروري أن ندرج في العملية الإبداعية فترة أولية مفتوحة النهاية. أن تعطي لنفسك الوقت للحلم والتجول، لتبدأ بطريقة فضفاضة وغير مركزة. تسمح للمشروع بربط نفسه ببعض المشاعر القوية، تلك التي تخرج منك بشكل طبيعي وأنت تركز على أفكارك. فمن السهل تشديد أفكارك وتجعل مشروعك أكثر واقعية وعقلانية. ثانيا، من الأفضل أن تكون لديك معرفة واسعة بمجال عملك والمجالات أخرى، مما يمنح عقلك المزيد من الارتباطات والوصلات الممكنة. ثالثا، يجب ألا تستقر أبدا في حالة من الرضا عن النفس لبقاء هذه العملية، كما لو أن رؤيتك الأولية تمثل نقطة النهاية. يجب أن تنمي عدم الرضا عن عملك والحاجة إلى تحسين أفكارك باستمرار، أنت لست متأكدًا تمامًا إلى أين ستذهب بعد ذلك إلى جانب الشعور بعدم اليقين. وهذا الغموض يدفع الدافع الإبداعي ويبقيه جديدا. أخيرا، يجب أن تتبنى البطء كفضيلة في حد ذاتها. يكون الوقت دائما نسبيا عندما يتعلق الأمر بالمساعي الإبداعية. ستشعر بنفاد الصبر والرغبة في الوصول إلى النهاية سواء أكان مشروعك يستغرق شهورا أو سنوات حتى يكتمل. إن أعظم إجراء يمكنك القيام به لاكتساب القوة الإبداعية هو عكس هذا النفاذ الطبيعي للصبر.[67]

القانون اليومي: تخيل نفسك سنوات في المستقبل تنظر إلى الوراء في العمل الذي قمت به. من وجهة النظر المستقبلية هذه لن تبدو الأشهر والسنوات الإضافية التي كرستها لهذه العملية مؤلمة أو مرهقة على الإطلاق. الوقت هو أعظم حليفك.

---

67 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

5 مارس

فكر في المستقبل

يوجد رابحون وخاسرون في أي بيئة تنافسية. الشخص الذي يوسع منظوره هو الذي يسود في النهاية. السبب بسيط: سيكون مثل هذا الشخص قادرا على التفكير فيما وراء اللحظة والتحكم في الديناميكية العامة عبر التخطيط الاستراتيجي الدقيق. معظم الناس محبوسون بشكل دائم في الحاضر. قراراتهم تتأثر بشكل مفرط بالحدث؛ عاطفيون. يعالجون المشاكل بتضخيمها. الانتقال نحو الإتقان سوف يجلب لك نظرة أكثر شمولية، ولكن الحكمة تسريع العملية عبر تدريب نفسك في وقت مبكر لتوسيع منظورك باستمرار. يمكنك القيام بذلك عن طريق تذكير نفسك بالهدف العام للعمل الذي تشارك فيه وكيف يتداخل هذا مع أهدافك طويلة المدى. يجب أن تدرب نفسك على النظر في كيفية ارتباط المشكلة بصورة أكبر عند التعامل مع أي مشكلة كانت. إذا لم يكن لعملك التأثير المطلوب، فيجب أن تنظر إليه من جميع الزوايا حتى تجد مصدر المشكلة. لا يجب أن تكتفي بمراقبة المنافسين في مجالك، ولكن يجب عليك أن تحلل نقاط ضعفهم وتكشفها. يجب أن يكون شعارك "انظر على نطاق أوسع وفكر أكثر في المستقبل". سوف تمهد الطريق إلى الإتقان بينما تفصل نفسك أكثر من أي وقت مضى عن المنافسة. من خلال هذا التدريب العقلي.68

القانون اليومي: الشخص ذو المنظور الواسع هو الذي يفوز دائما. وسّع منظورك.

---

68 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

6 مارس

هدية عقلنا الأصلي

نمتلك قوة إبداعية فطرية. هذه هبة عقلنا الأصلي التي تكشف عن هذه الإمكانيات. إن العقل البشري مبدع بطبيعته ويتطلع إلى تكوين ارتباطات وعلاقات بين الأشياء والأفكار. يريد أن يستكشف ويبتكر جوانب جديدة من العالم. إن التعبير عن هذه القوة الخلاقة هو أعظم رغبتنا، و إن خنقها أعظم كابوس يواجهنا. ما يقتل القوة الإبداعية هو روحنا وموقفنا، وليس العمر أو الافتقار إلى الموهبة. أصبحنا مرتاحين للمعرفة التي اكتسبناها. نخاف من الاستمتاع بأفكار جديدة والجهد الذي يتطلبه ذلك. إن التفكير بمزيد من المرونة ينطوي على مخاطرة، فقد نفشل ونتعرض للسخرية. نفضل العيش بأفكار وعادات تفكير مألوفة لكننا ندفع ثمنا باهظا لهذا: عقولنا تموت من الافتقار إلى التحدي والجدية، نصل إلى حد معين في مجالنا ونفقد السيطرة على مصيرنا لأننا أصبحنا قابلين للاستبدال.69

القانون اليومي: افعل ما يريد العقل أن يفعله واستكشف الأفكار الجديدة واستمتع بها واحتضنها.

---

69 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

7 مارس

حافظ على الحركة العقلية

لم تتوقف أذهاننا عندما كنا أطفالا. كنا منفتحين على التجارب الجديدة واستوعبنا منها أكبر قدر ممكن. تعلمنا بسرعة لأن العالم من حولنا كان يحمسنا. سنجد طريقة إبداعية للحصول على ما أردناه ثم ننسى المشكلة سريعًا لأن شيئا جديدا عندما نشعر بالإحباط أو الانزعاج. كانت عقولنا تتحرك دائما، وكنا متحمسين وفضوليين. يرى المفكر اليوناني *أرسطو* أن الحياة تحددها الحركة. ما لا يتحرك يموت. نبدأ بالعقل المتحرك، ويصبح العقل أكثر ثباتا عند تقدمنا في السن. قد تعتقد أن ما ترغب في استعادته من شبابك هو مظهرك ولياقتك البدنية ومتعتك البسيطة، ولكن ما تحتاجه هو سيولة الذهن التي كنت تمتلكها من قبل. عندما تجد أفكارك تدور حول موضوع أو فكرة معينة فأجبرها على تجاوزها. شتت نفسك بشيء آخر. ابحث مثل الطفل عن شيء جديد لتمتصه، شيء يستحق الاهتمام المركّز. لا تضيع الوقت في أشياء لا يمكنك تغييرها أو التأثير فيها. حافظ على التحرك.[70]

القانون اليومي: استجب للحظة. ودع العقل يسيل.

---

70 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 2: لا تقاتل في الحرب الأخيرة – إستراتيجية حرب العصابات في العقل.

8 مارس

احتفظ بإحساس الدهشة

الشباب سعداء لأن لديهم القدرة على رؤية الجمال. أي شخص يحتفظ بالقدرة على رؤية الجمال لا يكبر.

فرانز كافكا

لا يسعنا إلا أن نشعر بالرضا عما تعلمناه. ونرى المدى المتقدم بعدما نجتاز تدريبا مهنيا صارما ونبدأ في استعراض عضلاتنا الإبداعية. من الطبيعي أن نبدأ في أخذ بعض الأفكار التي تعلمناها وطورناها. نتوقف عن طرح نفس أنواع الأسئلة التي ابتلينا بها في وقت سابق. نحن نعلم الإجابات بالفعل. نشعر بالتفوق أكثر من أي وقت مضى. يضيق العقل بدون علمنا ويضيق مع تسلل الرضا للروح، وعلى الرغم أننا نكون قد حققنا إشادة عامة بعملنا السابق، فإننا نخنق إبداعنا ولا نستعيده. حارب نزعة الانحدار بقدر ما تستطيع من خلال الحفاظ على قيمة العجائب النشطة. ذكّر نفسك بمدى ضآلة معرفتك، ومدى غموض العالم.71

القانون اليومي: الواقع غامض. دعه يملأك بالرهبة. ذكّر نفسك بالقدر الذي لا تزال تستطيع تعلمه.

---

71 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

9 مارس

نفاد الصبر هو العدو

الصبر مر لكن، ثمرته حلوة.

أرسطو

نفاد الصبر هو أكبر عائق أمام الإبداع، والرغبة الحتمية في تسريع العملية والتعبير عن شيء معين لإحداث دفقة سريعة. ما يحدث في مثل هذه الحالة هو أنك لا تتقن الأساسيات، ليست لديك المفردات الحقيقية تحت تصرفك. تخطئ في كونك مبدعا ومميزا لأنك على الأرجح تقلد الآخرين، أو تصرخ على نفسك. يصعب خداع الجماهير رغم ذلك. يشعرون بنقص الصرامة، والجودة المقلدة، والرغبة في جذب الانتباه ويديرون ظهورهم، ويقدمون الثناء اللطيف الذي يمر مسرعا. أفضل طريق هو أن تحب التعلم لذاته. أي شخص يقضي عشر سنوات في استيعاب تقنيات وتقاليد مجاله وتجربتها وإتقانها واستكشافها وإضفاء الطابع الشخصي عليها، سيجد صوته الأصيل وينجب شيئا فريدا.72

القانون اليومي: خذ نظرة طويلة وتحلى بالصبر والاستمرار، سيتدفق التعبير الفردي منك بشكل طبيعي.

72 الاتقان: أيقظ العقل البعدي الإبداع النشط

10 مارس

المعرفة مصدر تفوقك

إن المعرفة والدافع لاكتسابها واستخدامها هي ما يصنع الفرق بين الشخص المبدع المتميز والشخص الأقل إبداعا، وليست القوة الخاصة.. يستمر هذا الدافع لفترات طويلة، وربما يشكل ويلهم مدى الحياة بأكملها.

مارغريت أ. بودين

يجب أن تتبنى تواضعا تجاه المعرفة لتنكر الأنا. عبر العالم الكبير *مايكل فاراداي* عن هذا الموقف بالطريقة التالية: المعرفة العلمية تتقدم، يتم في نهاية المطاف دحض أعظم النظريات في ذلك الوقت أو تغييرها في مرحلة ما في المستقبل. العقل البشري أضعف أن يكون لديه رؤية واضحة وكاملة للواقع. الفكرة أو النظرية التي تصوغها الآن، فمن شبه المؤكد أن يتم إسقاطها أو السخرية منها في غضون بضعة عقود أو قرون، والتي قد تبدو حديثة جدا وحيوية وصادقة، (نميل إلى الضحك على الأشخاص قبل القرن العشرين الذين لم يؤمنوا بعد بالتطور والذين رأوا العالم يبلغ من العمر 6000 عام، لكن تخيل كيف سيسخر الناس منا بسبب المعتقدات الساذجة التي نتمسك بها في القرن الحادي والعشرين!) ولذا فمن الأفضل أن تضع ذلك في الاعتبار وألا تكون مغرما بأفكارك أو متيقنا من حَقِّيَّتِهَا.73

القانون اليومي: المعرفة تتقدم. لا تدع غرورك يخدعك. أظهر الجهل بعض الأحيان.

73 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

11 مارس

التركيز الشديد

الذين عرفوا *مارسيل بروست* عندما كان شابا، بدا أنه الشخص الأقل احتمالية لتحقيق الإتقان، لأنه بدا ظاهريا أنه يضيع الكثير من الوقت الثمين. كل ما بدا يفعله هو قراءة الكتب، والمشي، وكتابة رسائل لا تنتهي، وحضور الحفلات، والنوم أثناء النهار، ونشر مقالات المجتمع. كان هناك تركيز شديد للانتباه أسفل السطح. لم يقرأ الكتب فحسب، بل قام بفصلها وتحليلها بدقة، وتعلم دروسا قيمة ليطبقها على حياته. كل هذه القراءة زرعت في دماغه أساليب مختلفة من شأنها أن تثري أسلوبه في الكتابة. لم يقتصر الأمر على مجرد الاختلاط بالآخرين، فقد كان يجهد لفهم الناس في جوهرهم وكشف دوافعهم السرية. لم يقم بتحليل علم النفس فحسب، بل تعمق في مستويات الوعي المختلفة التي وجدها داخل نفسه لدرجة أنه طور رؤى حول أداء الذاكرة التي أنذرت بالعديد من الاكتشافات في علم الأعصاب. حتى أنه استخدم وفاة والدته لتكثيف نموه. كان عليه أن يكتب عن اكتئابه مع رحيلها وأن يجد طريقة لإعادة خلق المشاعر بينهما في الكتاب الذي كان سيكتبه. كانت كل هذه التجارب كما وصفها مثل البذور، كان مثل البستاني الذي يعتني ويزرع النباتات التي ترسخت منذ سنوات عديدة.[74]

القانون اليومي: شدة انتباهك هي التي ستؤتي ثمارها، وليست دراستك.

74 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

12 مارس

الكمال عبر الفشل

كان لدى هنري فورد أحد العقول التي كانت منسجمة بشكل طبيعي مع الميكانيكية. كانت لديه قوة معظم المخترعين العظماء، القدرة على تصور الأجزاء وكيفية عملها. إذا كان عليه أن يصف كيف يعمل شيء ما، فإن فورد سيأخذ منديلا ويرسم مخططا بدلا من استخدام الكلمات. هذا النوع من الذكاء، كانت فترة تدريبه على الآلات سهلة وسريعة. ولكن عندما يتعلق الأمر بالإنتاج الضخم لاختراعاته، كان عليه أن يواجه حقيقة أنه لم تكن لديه المعرفة المطلوبة. لقد احتاج إلى تدريب مهني إضافي ليصبح رجل أعمال. طور العمل على الآلات، وفيه نوع من الذكاء العملي والصبر وطريقة لحل المشكلات يمكن تطبيقها على أي شيء. عندما تتعطل الآلة، لا تأخذ الأمر على محمل شخصي أو تشعر باليأس. إنها في الحقيقة نعمة مقنعة. تظهر لك مثل هذه الأعطال عموما عيوبا كامنة فيك وهي وسائل التحسين. إنك تستمر في الترقيع حتى تحصل عليه بشكل صحيح. يجب أن ينطبق الشيء نفسه على مشروع ريادي. الأخطاء والإخفاقات وسيلتك في التعليم. تخبرك عن أوجه القصور. من الصعب معرفة مثل هذه الأشياء من الناس، لأنها تكون سياسية بمديحها وانتقاداتها. تسمح لك إخفاقاتك برؤية عيوب أفكارك، والتي لا يتم الكشف عنها إلا في تنفيذها. تتعلم ما يريده جمهورك، والتباين بين أفكارك وكيف تؤثر على الجمهور.[75]

القانون اليومي: الأعطال وسيلة من وسائل التعليم. إنها تخبرك بشيء ما ويجب عليك الاستماع.

75 الاتقان: الخضوع للواقع التلمذة النموذجية المثالية

13 مارس

التحمل الإبداعي

أدركت أن الإتقان يمثل تحديا كبيرا أثناء التفكير فيه. كنت أعرف من الكتب السابقة أنه مع اقتراب نهاية عملية الكتابة، أصاب بالإرهاق لدرجة أن كتابتي قد تعاني. أعتقد أن العديد من الكتاب يميلون إلى التلاشي في منتصف الطريق من خلال مشاريعهم، غارقين في التعقيد وعدم تنظيم موادهم. قررت أن أتعامل معه مثل الماراثون وأن أجد طريقة لبناء القدرة على التحمل من أجل الشد الطويل. لذلك قررت زيادة روتين التمرين. عادة ما أمارس الرياضة كل يوم، لكنني سأزيد الأوقات والمسافات بشكل طفيف. في مرحلة معينة كنت أعلم أنني سأصل إلى هضبة لم أشعر فيها بعد الآن بالتعب مع هذه الزيادات. سأبقى على مستوى الهضبة طوال المشروع. مثل ركوب الدراجات لمسافات طويلة، يساعد هذا النوع من التدريب على بناء مستويات التحمل. من الأفضل البقاء في الهضبة لفترة من الوقت بدلا من الاستمرار في زيادة التمرين. أردت أن أرى ما إذا كان هذا سيُترجم إلى مستويات طاقة أكثر اتساقًا في عملي. في الأشهر القليلة الماضية عندما جعلني الموعد النهائي الذي يلوح في الأفق أعمل بجد أكثر من ذي قبل، لاحظت أنني كنت أكثر هدوءا إلى حد كبير، وأكثر قدرة على التعامل مع التوتر، وأن لدي مخزونا من الطاقة لأستفيد منه لساعات طويلة. توصلت إلى استنتاج مفاده أن العقل والجسد متشابكان لدرجة أنه من المستحيل فصل تأثيرهما علينا. يؤثر الشعور بالنشاط على مزاجنا، مما يؤثر على عملنا بطرق مباشرة. والشعور بالارتباك أو عدم التنظيم في عملنا يمكن أن يكون له تأثير رهيب علينا جسديا.76

القانون اليومي: اصنع أي شيء يستحق العناء ويشبه الماراثون، ويجب أن تتدرب عليه.

---

76 هالف بوست 15 نوفمبر 2012

14 مارس

اغمر نفسك في التفاصيل

عندما أراد ليوناردو دافنشي إنشاء نمط جديد للرسم، كأن يخلق أسلوبا أكثر واقعية وعاطفية، انخرط في دراسة هوس للتفاصيل. لقد أمضى ساعات طويلة في تجربة أشكال من الضوء لتضرب العديد من المواد الهندسية الصلبة، لاختبار كيف يمكن للضوء أن يغير مظهر الأشياء. كرس مئات الصفحات في دفاتر ملاحظاته لاستكشاف التدرجات المختلفة للظلال في كل تركيبة ممكنة. لقد أولى نفس الاهتمام لثنيات الفستان، وأنماط الشعر، والتغيرات الدقيقة المختلفة في تعبير وجه الإنسان. عندما ننظر إلى عمله، فإننا لا ندرك هذه الجهود من جانبه، لكننا نشعر بمدى حيوية وواقعية لوحاته، كما لو كان قد استحوذ على الواقع. حاول التعامل مع مشكلة أو فكرة بعقل أكثر انفتاحا. دع دراستك للتفاصيل توجه تفكيرك وتشكل نظرياتك. فكر في كل شيء في الطبيعة، أو في العالم كنوع من الهولوغرام، الجزء الأصغر يعكس شيئا أساسيا عن الكل. إن الانغماس في التفاصيل سيكافح الميول المعممة للدماغ ويقربك من الواقع.77

القانون اليومي: اكشف سر أي واقع عبر كشف تفاصيله.

---

77 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

15 مارس

اجعل عملك نابضا

دفع ليوناردو دافنشي جوعه للوصول إلى جوهر الحياة من خلال استكشاف تفاصيلها إلى إجراء بحث متعمق حول تشريح الإنسان والحيوان. أراد أن يكون قادرا على رسم إنسان أو قطة من الداخل إلى الخارج. قام بنفسه بتشريح الجثث، ونشر العظام والجماجم. كانت رسوماته التشريحية تسبق أي شيء في عصره بكثير من حيث الواقعية والدقة. يجب أن تتبع مسار ليوناردو في عملك الخاص. لا يتحلى معظم الناس بالصبر لاستيعاب أذهانهم في النقاط الدقيقة والتفاصيل الدقيقة التي تشكل جزءا جوهريا من عملهم. إنهم في عجلة من أمرهم لخلق تأثيرات وإحداث تأثير معين؛ يفكرون في ضربات الفرشاة الكبيرة. يكشف عملهم عن افتقارهم إلى الاهتمام بالتفاصيل، فهو لا يتصل بعمق مع الجمهور، ويشعر بالوهن. يجب أن ترى كل ما تنتجه على أنه شيء له حياة ووجود خاص به. إن طريقك إلى الإتقان هو دراسة هذه التفاصيل واستيعابها بطريقة عالمية بالنظر إلى عملك كشيء حي، إلى الحد الذي تشعر فيه بقوة الحياة ويمكنك التعبير عنها بسهولة في عملك.78

القانون اليومي: انظر إلى عملك كشيء حي. مهمتك هي أن تجعله حيا وتجعل الآخرين يشعرون بذلك.

78 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

16 مارس

غير منظورك

ما يشكل الإبداع الحقيقي هو انفتاح روحنا وتقبلها للتكيف. عندما نرى شيئا ما أو نختبره، يجب أن نكون قادرين على النظر إليه من عدة زوايا لنرى الاحتمالات الأخرى بخلاف الاحتمالات الواضحة. نتخيل أن الأشياء من حولنا يمكن استخدامها واختيارها لأغراض مختلفة. لا نتمسك بفكرتنا الأصلية بسبب العناد المطلق، أو لأن غرورنا مرتبط بصحتها. نتحرك مع ما يقدم نفسه لنا في الوقت الحالي، ونستكشف ونستغل الفروع والحالات الطارئة المختلفة. وهكذا نجحنا في تحويل الريش إلى مادة متطايرة. لا يكمن الاختلاف إذن في بعض القوة الإبداعية الأولية للدماغ، ولكن في الطريقة التي ننظر بها إلى العالم والسيولة التي يمكننا بها إعادة تأطير ما نراه.79

القانون اليومي: الإبداع والقدرة على التكيف لا ينفصلان. انظر إلى الأشياء اليوم من كل زاوية ممكنة.

79 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

18 مارس

قوة الرغبة والعزم

عملت في دار نشر في نيويورك عندما كنت صغيرا. كان *توني موريسون* أحد الأشخاص الذين نشرنا لهم. كانت روايتها الأولى. لن أنسى القصة أبدا. عملت توني موريسون كمحرر في دار النشر هذه. تعمل حتى السادسة أو السابعة مساءً. ثم تستقل القطار إلى المنزل حيث كانت تعيش في ولاية *كونيتيكت*. كانت تربي طفلين. كانت تعود إلى المنزل، وتطبخ لهم وجبات الطعام، وتضعهم في الفراش، وفي الساعة 11 مساء كانت تجلس وتكتب. هكذا كتبت روايتها الأولى. هذا هو نوع الطاقة والتصميم الذي يجب أن تمتلكه. لطالما اعتقدت أن هذا كان فوق طاقة البشر. أعلم أنه لا يمكنني فعل ذلك أبدا، لكن انظر كيف أصبحت. لأنها أرادت ذلك بشدة.80

القانون اليومي: للارتقاء إلى مستوى الإتقان يتطلب تفانيا شديدا. ما الذي يجعلك تتمتع بهذا الالتزام والتفاني؟

---

80 روبرت جرين في محادثة في حديث الحياة، 11 فبراير 2019

19 مارس

ديناميكية التقليل

يكون أكبر عائق أمام الإبداع البشري: الانحلال الطبيعي الذي يحدث بمرور الوقت في أي نوع من الوسط أو المهنة. تصبح طريقة معينة في التفكير أو التصرف كانت ذات مرة ناجحة بسرعة نموذجا، وإجراء في العلوم أو في مجال الأعمال. ينسى الناس السبب الأولي لهذا النموذج ويتبعون ببساطة مجموعة هامدة من التقنيات مع مرور السنين. يؤسس شخص ما في الفنون أسلوبا جديدا، ويتحدث إلى روح العصر الخاصة. لأن لها ميزة مختلفة. سرعان ما يظهر المقلدون في كل مكان فيصبح موضة. يمكن أن يستمر هذا لمدة عشر أو عشرين عاما؛ يصبح أسلوبا مبتذلا نقيا دون أي عاطفة أو حاجة حقيقية في النهاية. لا شيء في الثقافة يفلت من هذه الديناميكية القاتلة. إن هذه المشكلة توفر فرصة هائلة للأنواع الإبداعية. تسير العملية على النحو التالي: تبدأ بالنظر إلى الداخل. لديك شيء تريد التعبير عنه ويكون فريدا بالنسبة لك. يجب أن تكون على يقين أنه ليس شيئا يثيره اتجاه أو موضة ما، ولكنه يأتي منك. ربما يكون صوتا لا تسمعه في الموسيقى، نوع من القصص التي تُطوى ولا تُروى، نوع من الكتب لا يتناسب مع الفئات المعتادة مرتبة. دع الفكرة تترسخ في داخلك. يجب أن تتخذ قرارا واعيا باللعب ضد نفس الاتفاقيات التي تجدها ميتة وتريد التخلص منها أثناء الشعور بإمكانية وجود لغة جديدة أو طريقة جديدة للقيام بالأشياء.[81]

القانون اليومي: الناس يموتون من أجل التجديد، لما يعبر عن روح العصر بطريقة أصلية. ستنشئ جمهورا عندما تنشئ شيئا جديدا، وتحقق المركز النهائي للقوة في الثقافة.

---

81 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

20 مارس

دماغ المتقن

الدماغ نظام بيولوجي بلاستيكي غير عادي في حالة توازن ديناميكي مع العالم الخارجي. حتى اتصالاته الأساسية يتم تحديثها باستمرار استجابة للمتطلبات الحسية المتغيرة.

في إس راماتشاندران

يحدث شيء عصبي للدماغ من المهم أن تفهمه. عندما تبدأ شيئا جديدا، يتم تجنيد عدد كبير من الخلايا العصبية في القشرة الأمامية (منطقة القيادة الأعلى والأكثر وعيا في الدماغ) وتصبح نشطة، مما يساعدك في عملية التعلم. يجب أن يتعامل الدماغ مع كمية كبيرة من المعلومات الجديدة، وسيكون هذا مرهقا إذا تم استخدام جزء محدود من الدماغ للتعامل معه. حتى أن القشرة الأمامية تتوسع في الحجم في هذه المرحلة الأولية، حيث نركز بشدة على المهمة. ولكن بمجرد أن يتكرر شيء ما بشكل كاف، فإنه يصبح معقدا وتلقائيا، ويتم تفويض المسارات العصبية لهذه المهارة إلى أجزاء أخرى من الدماغ، أسفل القشرة الدماغية. تلك الخلايا العصبية في القشرة الأمامية التي كنا نحتاجها في المراحل الأولية قد تم تحريرها الآن للمساعدة في تعلم شيء آخر، وتعود المنطقة إلى حجمها الطبيعي. تم تطوير شبكة كاملة في النهاية من الخلايا العصبية لتذكر هذه المهمة الفردية، والتي تفسر حقيقة أنه لا يزال بإمكاننا ركوب الدراجة بعد سنوات من تعلمنا لأول مرة كيفية القيام بذلك. إذا ألقينا نظرة على القشرة الأمامية للذين أتقنوا شيئا ما من خلال التكرار، فستظل غير نشطة بشكل ملحوظ أثناء أدائهم للمهارة. يحدث كل نشاط دماغهم في مناطق منخفضة أسفل وتتطلب تحكما واعيا أقل بكثير.[82]

القانون اليومي: يزيد ثراء مشهد الدماغ كلما زادت المهارات التي تعلمتها.

---

82 الاتقان: الخضوع للواقع – التلمذة النموذجية المثالية

21 مارس

المعلم الشمولي

لخص غوته ما كان معروفا في عصر النهضة بالمثالية للإنسان العالمي استنادا إلى عقود من الملاحظة العميقة والتفكير. لم يكن إتقان *يوهان فون جوته* حول هذا الموضوع أو ذاك، ولكن في الروابط التي يرسمها. شخص غارق في جميع أشكال المعرفة لدرجة أن عقله ينمو أقرب إلى حقيقة الطبيعة نفسها ويرى أسرارا غير مرئية لمعظم الناس. اليوم قد يرى البعض شخصا مثل *غوته* على أنه بقايا غريبة من القرن الثامن عشر، و مثاليته لتوحيد المعرفة كحلم رومانسي، ولكن العكس هو الصحيح، ولسبب واحد بسيط: تصميم الدماغ البشري وحاجته المتأصلة إلى تكوين الروابط تمنحها إرادة خاصة. على الرغم أن هذا التطور قد يستغرق تقلبات وتحولات مختلفة في التاريخ، فإن الرغبة في الاتصال ستنتصر في النهاية لأنها جزء قوي من طبيعتنا. تقدم جوانب التكنولوجيا الآن وسائل غير مسبوقة لبناء الروابط بين الحقول والأفكار. يجب أن تسعى جاهدا لتكون جزءا من عملية التعميم هذه بأي طريقة ممكنة، لتوسيع معرفتك إلى الفروع الأخرى، إلى أبعد من ذلك. الأفكار الثرية التي ستأتي من مثل هذا البحث ستكون مكافأتهم الخاصة.83

القانون اليومي: وسع نطاق معرفتك نحو حد بعيد، مما يؤدي إلى اتصالات واسعة النطاق.

83 الاتقان السادس: دمج الحدس مع العقلانية.

22 مارس

عن التأمل

تنبع جميع المشاكل البشرية من عدم قدرة الإنسان على الجلوس بهدوء في غرفة بمفرده.

بليز باسكال

يبدأ الكُتّاب بفكرة مثيرة تنعكس في طاقة الفصول الأولى. ثم يضيعون في المواد وينهار تنظيم الكتاب. يبدؤون في تكرار نفس الأفكار. لا تحتوي الفصول القليلة الأخيرة على نفس الحيوية التي تتمتع بها الفصول الافتتاحية. من الصعب الحفاظ على الحماس والطاقة والنضارة على مدار الأشهر والسنوات التي يتطلبها الكتاب. أمارس أربعين دقيقة من تأمل الزن (المعروف باسم *زازين*) كل صباح لمساعدتي في تجنب مثل هذا المصير. في هذا الشكل من التأمل (المشار إليه باسم شيكانتازا)، يتمثل الهدف الرئيسي فيه في تعلم كيفية إفراغ العقل، وتطوير قوى تركيز فائقة، يسمونها (جوريكي)، والوصول إلى المزيد من أشكال التفكير اللاواعية البديهية. لقد أدى التأمل إلى تحسين قدرتي على التركيز بشكل كبير عند القراءة أو تدوين الملاحظات. يتم تجاهل أو نسيان المضايقات التي اعتدت الحصول عليها من عند نفسي على مر السنوات. لقد تطورت من الصبر في التعامل مع شد الممارسة وأصبحت أكثر قدرة على التعامل مع الانتقادات التافهة. تمكنت من رؤية كيف كان هذا الروتين يساعدني بعدة طرق، ومنذ ذلك الحين كنت أتأمل كل يوم في الصباح منذ وقت مبكر. إذا كنت تشعر بالضيق في طريقك إلى الإتقان أو وجدت أن الأشياء الصغيرة تتفاقم وتشتت انتباهك عن عمل حياتك، فإنني أوصيك بممارسة التأمل.84

القانون اليومي: يجب أن يكون عقل المتقن قادرًا على التركيز على شيء واحد لفترة طويلة من الزمن.

---

84 powereductionandwar.com، 4 سبتمبر 2014

23 مارس

استمع إلى إحباطك

عمل الملحن *ريتشارد فاغنر* بجد على الأوبرا لدرجة الجنون. سار طويلا في الغابة بعد الإحباط، واستلقى ونام. شعر أنه يغرق في المياه المتدفقة بسرعة في غفوته. تشكلت أصوات الاندفاع في أوتار موسيقية. استيقظ مرعوبا من شعور الغرق. سارع إلى المنزل ولاحظ نغمات حلمه التي بدا أنها تستحضر صوت الماء المتدفق. أصبحت هذه الأوتار مقدمة للأوبرا، وهي فكرة سائدة تدور في جميع أنحاءها، وواحدة من أكثر القطع التي كتبها إذهالا على الإطلاق. القصص المماثلة شائعة لدرجة أنها تشير إلى شيء أساسي حول الدماغ وكيف يصل إلى قمم معينة من الإبداع. يمكننا تفسير هذا النمط بالطريقة التالية: إذا بقينا متحمسين كما كنا في بداية مشروعنا، وحافظنا على هذا الشعور الحدسي الذي أثار كل شيء، فلن نتمكن من اتخاذ المسافة اللازمة للنظر في عملنا بموضوعية. يؤدي فقدان تلك الحيوية الأولية إلى العمل وإعادة صياغة الفكرة. إنه يجبرنا على عدم الاستقرار على حل سهل. الإحباط المتصاعد والضيق الناتج عن التفاني الأحادي لمشكلة أو فكرة واحدة سيؤدي بطبيعة الحال إلى نقطة الانهيار. ندرك أننا لا نصل إلى أي مكان. مثل هذه اللحظات إشارات من الدماغ للتخلي عنها، مهما طال الوقت اللازم، ومعظم المبدعين يقبلون ذلك بوعي أو بغير وعي.85

القانون اليومي: ابتعد عندما تتعب. افعل شيئا آخر. سيقودك الدماغ في للخلاص لوحده.

---

85 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

24 مارس

عضلة العقل

العقل عضلة تتقلص بشكل طبيعي بمرور الوقت ما لم يتم تنشيطها بوعي. نفضل الاستمتاع بنفس الأفكار وطرق التفكير لأنها تزودنا بشعور من الاتساق والألفة. كما أن التمسك بنفس الأساليب يوفر لنا الكثير من الجهد. نحن مخلوقات من العادة. كلما عملنا بجد لحل مشكلة أو فكرة ما، تضيق عقولنا بطبيعة الحال تركيزها بسبب الضغط والجهد المبذولين. هذا يعني أنه كلما تقدمنا في مهمتنا الإبداعية، قل عدد الاحتمالات أو وجهات النظر البديلة التي نميل إلى أخذها في الاعتبار. إن عملية التضييق هذه تصيبنا كلنا، ومن الأفضل الاعتراف بأنك تشارك في هذا الخلل. الترياق الوحيد هو سن استراتيجيات لإرخاء العقل والسماح بطرق التفكير البديلة. هذا ليس ضروريا للعملية الإبداعية فحسب، بل هو علاج للنفوس. سيساعد تحفيز عقلك وحواسك من جميع الاتجاهات على إطلاق العنان لإبداعك الطبيعي وإحياء عقلك الأصلي.[86]

القانون اليومي: حاول التعرف على مجال لا تعرف شيئا عنه. أو ادخل في وجهة نظر لم تفكر فيها من قبل.

86 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

25 مارس

تنمية القدرة السلبية

القدرة على تحمل واحتضان الألغاز والشكوك هو ما أطلق عليه الشاعر جون كيتس "القدرة السلبية". يمتلك جميع الأساتذة هذه القدرة السلبية، وهي مصدر قوتهم الإبداعية. تتيح لهم هذه الجودة الاستمتاع بمجموعة واسعة من الأفكار وتجريبها، مما يجعل عملهم أكثر ثراء وابتكارا. لم يؤكد *موزارت* أبدا طوال حياته المهنية أي آراء معينة حول الموسيقى. استوعب الأساليب التي سمعها من حوله ودمجها في صوته، صادف في أواخر حياته المهنية لأول مرة موسيقى *يوهان سيباستيان باخ*، نوع من الموسيقى المختلف عن موسيقاه. ينمو معظم الفنانين في موقف دفاعي ورفض الشيء الذي يتحدى مبادئهم الخاصة. فتح *موزارت* عقله على إمكانيات جديدة، ودرس استخدام *باخ* للنقطة المقابلة لمدة عام واستوعبها في مفرداته الخاصة. أعطى هذا موسيقاه جودة مدهشة جديدة. يبدو هذا أنه نوع من الغرور الشعري، ولكن تنمية القدرة السلبية ستكون العامل الوحيد الأكثر أهمية في نجاحك كمفكر مبدع. الحاجة إلى اليقين أعظم مرض يواجهه العقل.[87]

القانون اليومي: طور عادة تعليق الحاجة إلى الحكم على كل ما يعترض طريقك. ضع في اعتبارك وجهات نظر معاكسة لوجهة نظرك، وانظر كيف تشعر. افعل أي شيء لتفكيك سلسلة تفكيرك العادية وشعورك بأنك تعرف الحقيقة بالفعل.

---

87 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط

26 مارس

احذر من الإشارات السلبية

يحل *شيرلوك هولمز* جريمة من خلال الانتباه إلى ما لم يحدث في قصة آرثر كونان دويل "سيلفر بليز"، حيث لم ينبح كلب العائلة. هذا يعني أن القاتل يجب أن يكون شخصا يعرفه الكلب. ما توضحه هذه القصة هو كيف أن الشخص العادي لا ينتبه بشكل عام لما نسميه "الإشارات السلبية": ما كان يجب أن يحدث ولكنه لم يحدث. ميلنا الطبيعي هو التركيز على المعلومات الإيجابية، لملاحظة ما يمكننا رؤيته وسماعه. يتطلب الأمر نوعا إبداعيا مثل هولمز للتفكير بشكل أوسع وأكثر صرامة، والتفكير في المعلومات المفقودة فيما حدث، وتصور هذا الغياب بسهولة كما نرى وجود شيء ما. اعتبر الأطباء لقرون أن الأمراض شيء ينبع من خارج الجسم ويهاجمها – جرثومة مُعدية، ومسودة للهواء البارد، وأبخرة مستنبتة، وما إلى ذلك. اعتمد العلاج على إيجاد أدوية من نوع ما يمكن أن يقاوم الآثار الضارة لهذه العوامل البيئية للأمراض. في أوائل القرن العشرين بعد ذلك، كان لدى عالم الكيمياء الحيوية *فريدريك جولاند هوبكنز*، الذي درس آثار مرض الاسقربوط88 فكرة عكس هذا المنظور. وتكهن أن سبب المشكلة في هذا المرض بالذات لم يكن ما كان يهاجم من الخارج، ولكن ما كان مفقودا من داخل الجسم نفسه. في هذه الحالة أصبح ما يُعرف بفيتامين سي. أدى ذلك إلى عمله الرائد في مجال الفيتامينات، وغير مفهومنا للصحة بالفعل.89

القانون اليومي: القدرة على إرخاء أذهاننا وتغيير منظورنا إحدى وظائف خيالنا. تعلم أن تتخيل احتمالات أكثر مما تعتقد بشكل عام. تجنب التركيز على ما هو موجود. وتأمل في الغائب.

---

88 الإسقربوط مرض ينجم عن نقص مأخوذ الجسم من فيتامين سي، وتشمل أعراضه الإرهاق والأنيميا وآلام المفاصل والعضلات، والكدمات المؤلمة، وضعف في الأنسجة الرابطة، وتأخر التئام الجروح، ونزيف اللثة وخلخلة الأسنان أو سقوطها. وهو مرض مميت إذا ترك دون علاج. — تم النقل من قناة الجزيرة تحت عنوان: ما قصة الاسقربوط.2018

89 الاتقان: أيقظ العقل البعدي – الإبداع النشط.

27 مارس

قوة تجارب الذروة

يشعر الشخص في ذروة التجارب بنفسه على أنه مركز مسؤول نشط خُلق لأنشطته وتصوراته. إنه يشعر وكأنه محرك رئيسي، أكثر إصرارا على نفسه. يشعر أنه رئيسه الخاص، مسؤول بالكامل عن نفسه، إراديا بالكامل، يتمتع بقدر أكبر من الإرادة الحرة أكثر من الأوقات الأخرى، سيد ووكيل مصيره.

ابراهام ماسلو

ربما تكون أكبر صعوبة ستواجهها في الحفاظ على إحساس عالٍ ومتسق بالهدف هو مستوى الالتزام المطلوب بمرور الوقت والتضحيات المصاحبة لذلك. عليك أن تتعامل مع العديد من لحظات الإحباط والملل والفشل والإغراءات التي لا تنتهي في ثقافتنا. لا تظهر الفوائد على الفور. يمكنك مواجهة الإرهاق مع تراكم السنين. يجب أن يكون لديك لحظات من التدفق يصبح فيها عقلك منغمسا بعمق في العمل بحيث يتم نقلك إلى ما وراء الأنا لتعويض هذا الملل. تشعر بمشاعر الهدوء والفرح العميقين. أطلق عالم النفس *أبراهام ماسلو* على هذه "تجارب الذروة" إنك تتغير إلى الأبد بمجرد وصولك إليها. ستشعر بالحاجة إلى تكرارها. سوف تتضاءل مقارنة الملذات الفورية التي يقدمها العالم. وعندما تشعر بأنك تكافأ على تفانيك وتضحياتك، فإن إحساسك بالهدف سوف يزداد.90

القانون اليومي: ادخل في حالة من التدفق اليومي. تخلص من المشتتات والملذات الرخيصة. انغمس في العمل.

---

90 قوانين الطبيعة البشرية ، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

28 مارس

تجاوز الفكر

يتوصل المعلمون إلى فهم جميع الأجزاء المشاركة فيما يدرسونه من خلال الاستيعاب المكثف في مجال معين على مدى فترة طويلة من الزمن. لقد وصلوا إلى نقطة أصبح فيها كل هذا داخليا ولم يعودوا يرون الأجزاء، لكنهم يكتسبون إحساسا بديهيا بالكلية. يرون ويشعرون بالديناميكية حرفيا. لدينا مثال *جين جودال* في العلوم الحية، التي درست الشمبانزي في براري شرق إفريقيا لسنوات لأنها عاشت بينهم. وصلت إلى نقطة حيث بدأت في التفكير مثل الشمبانزي ويمكنها رؤية عناصر من حياتهم الاجتماعية لم يقترب أي عالم آخر من فهمها بالتفاعل معها باستمرار. لقد اكتسبت إحساسا بديهيا بكيفية عملهم كأفراد ومجموعات، وهو جزء لا يتجزأ من حياتهم. لقد توصلت إلى اكتشافات حول الحياة الاجتماعية للشمبانزي والتي غيرت مفهومنا للحيوان إلى الأبد، وهي ليست أقل علمية من حيث الاعتماد على هذا المستوى العميق من الحدس.91

القانون اليومي: يكتسب المتقن إحساسا بديهيا بمجال تخصصه بأكمله بمرور الوقت. إنها إثارة وفرحة تنتظرك إذا كنت صبورا.

91 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

29 مارس

العقل الحدسي

وصف ألبرت أينشتاين العقل الحدسي أو المجازي بالهدية المقدسة. وأضاف أن العقل العقلاني كان خادما أمينا. من المفارقات أننا بدأنا في سياق الحياة الحديثة نعبد الخادم ونتجس الإله.

اينات بوب

لدينا إمكانية الوصول إلى شكل أعلى من الذكاء، والذي يمكن أن يسمح لنا برؤية المزيد حول العالم، وتوقع الاتجاهات، والاستجابة بسرعة ودقة لأي ظرف. تتم تنمية هذا الذكاء من خلال الانغماس العميق في مجال الدراسة والبقاء صادقين مع ميولنا، بغض النظر عن مدى عدم تقليدية نهجنا الذي قد يبدو للآخرين. من خلال هذا الانغماس المكثف على مدار سنوات عديدة، نصل إلى استيعاب المكونات المعقدة في مجالنا واكتساب شعور بديهي بها. عندما ندمج هذا الشعور الحدسي مع العمليات العقلانية، فإننا نوسع عقولنا إلى الحدود الخارجية لإمكاناتنا، ونكون قادرين على رؤية جوهر الحياة السرية نفسها. نصل بعد ذلك إلى قوى تقارب القوة الغريزية للحيوانات وسرعتها مع الامتداد الإضافي الذي يجلبه لنا وعينا البشري.92

القانون اليومي: هذه القوة هي ما صممت أدمغتنا لتحقيقه، وسننتقل بشكل طبيعي إلى هذا النوع من الذكاء إذا اتبعنا ميولنا إلى نهاياته.

---

92 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

30 مارس

أدمج الحدس مع العقلانية

تحدث سيد الشطرنج العظيم *بوبي فيشر* عن قدرته على التفكير فيما وراء الحركات المختلفة لقطعه على رقعة الشطرنج. بعد فترة استطاع رؤية "مجالات القوى" التي سمحت له بتوقع اتجاه المباراة بالكامل. لم يعد مضطرًا للتركيز على الملاحظات أو أجزاء من الموسيقى التي كان يعزفها، أقصد عازف البيانو ، ولكنه نظر إلى الهندسة المعمارية الكاملة للقطعة فيعبر عنها. استطاع *ألبرت أينشتاين* أن يدرك حل وإجابة مشكلة معينة، وكون طريقة جديدة للنظر إلى الكون للنظر إلى الكون. متضمنة في الصورة المرئية التي حدسها. وصف هؤلاء الممارسون ذوو المهارات المختلفة إحساسا برؤية المزيد. لدينا إمكانية الوصول إلى هذا الشكل الأعلى من الذكاء، الذي يمكن أن يسمح لنا برؤية المزيد من العالم، وتوقع الاتجاهات، والاستجابة بسرعة ودقة لأي ظرف. يجب أن تؤمن بأن هذه القوى البديهية ستأتي إليك بمرور الوقت أثناء التنقل عبر هذه الخطوات المختلفة، وبطاقة مكثفة. إن القدرة على الإحساس بالديناميكية العامة في أي موقف والتنبؤ بالمشاكل والحلول قبل أي شخص آخر ستوصلك إلى أعلى مستويات القوة.93

القانون اليومي: إذا حافظت على الطريق، فستأتي إليك قوة الإتقان.

93 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية.

31 مارس

اتصل بمصيرك

لا تتحدث عن الموهبة، لأن المواهب الفطرية! يمكن للمرء أن يسمي رجالا عظماء من جميع الأنواع أنهم موهوبين. لقد اكتسبوا العظمة وأصبحوا "عباقرة" عندما أنهكوا أوقاتهم في ذلك.

نيتشه

إن الإتقان ليس مسألة وراثة أو حظ، بل يتعلق باتباع ميولك الطبيعية والرغبة العميقة التي تثيرك من الداخل. كل شخص لديه مثل هذه الميول. هذه الرغبة بداخلك ليست مدفوعة بالأنانية أو الطموح المطلق للسلطة، وكلاهما من المشاعر التي تقف في طريق الإتقان. إنه تعبير عميق عن شيء طبيعي، وهو الشيء الذي جعلك فريدا عند ولادتك. إنك تقدم مساهمة كبيرة في المجتمع من خلال اتباع ميولك والتحرك نحو الإتقان، ومحاولة إثرائه بالاكتشافات والأفكار، وتستفيد إلى أقصى حد من التنوع في الطبيعة والمجتمع البشري. إنه ذروة الأنانية أن تستهلك ما يصنعه الآخرون وأن تتراجع إلى قشرة من الأهداف المحدودة والمتعة الآنية. إن إبعاد نفسك عن طموحك يؤدي إلى الألم وخيبة الأمل على المدى الطويل، والشعور بأنك قد أهدرت شيئا فريدا. سيتم التعبير عن هذا الألم بالمرارة والحسد، ولن تتعرف على المصدر الحقيقي لاكتئابك. إن ذاتك الحقيقية لا تتحدث بالكلمات أو العبارات المبتذلة. يأتي صوتها من أعماقك ومن ركائز نفسيتك. إنه ينبع من تفردك ويتواصل عبر الأحاسيس والرغبات القوية التي يبدو أنها تتجاوزك. لا يمكنك أن تفهم سبب انجذابك إلى أنشطة أو أشكال معينة من المعرفة. هذا لا يمكن أن يكون لفظيا. إنه حقيقة من حقائق الطبيعة.[94]

القانون اليومي: إنك تدرك إمكاناتك الخاصة وترضي أعمق شوقك لخلق تفردك. إنه موجود لغرض ما وعليك تحقيقه.

---

94 الاتقان: دمج الحدس مع العقلانية

أبريل

الماهن المثالي

الحصافة في لعبة القوة

تعتبر القوة لعبة مزدوجة شبيهة بديناميكية القوة التي كانت ملحوظة في المحكمة الأرستقراطية. تُشكل المحكمة نفسها حول الشخص الذي يعتلي السلطة سواء ملكا كان أو ملكة أو زعيما أو امبراطورا. يملأ رجال البلاط هذه المحكمة عندما تكون في وضع متوتر. وجب على الرعية خدمة أسيادهم، وإذا ما تسولوا أو طلبوا الوساطة والاعانة في بعض أمور السلطة فإن الحاشية يبصرونهم، وقد يلعبون ضدهم. كان من المفترض أن تمثل المحكمة ذروة الحضارة المصقولة في هذه الأثناء. تجلت معضلة الحاشية أثناء بروزهم في مثالية تضحياتهم وتفانيهم، فوجب على أصحاب السلطة أن يلعبوا ويمكروا بالطرق الدقيقة كي لا يستولوا على أماكنهم. كانت الحياة في هذه الملاعب لعبة مستمرة لا تنتهي، وتتطلب يقظة وتفكيرا ومناورة.. دعنا نسميها حربا حضارية. وها نحن اليوم نواجه حالة مشابهة لرفقة رجال البلاط: يجب أن يبدو كل شيء متحضرا وديمقراطيا وحليما عادلا. إذا التزمنا بهذه القواعد بشكل صارم فسنكون مسحوقين ممن يحومون حولنا، وكما كتب نيكولو ميكيافلي الدبلوماسي الكبير في عصر النهضة "إن أي رجل يحاول أن يكون صالحا طوال الوقت لا بد أن يفسد بين الأعداد الكبيرة الطالحة." تتخيل المحكمة نفسها في ذروة الفاعلية، بينما يرزح أسفلها طفف من الناس من ذوي المشاعر المظلمة، جشع وحسد وشهوة وكراهية تفور وتُبقبق. يظن عالمنا الحالي أنه مثالي في ذروته، ولا تزال مشاعر القبح تلعب فينا كما كانت منذ الأزل وستبقى مستمرة. إنها نفس اللعبة التي لا تتغير. سوف يرشدك شهر أبريل لكيفية لعب لعبة القوة مثل الحاكم الماهر.

سوف تشعر بالصدمة عندما تدخل العالم الحقيقي. سر قذر صغير هنالك. قد يتكلم الجميع عن روتينهم الجنسي، لكن لا أحد يتطرق للحديث عن القوة وألعابها، وعما يجري في العالم من ألعابها وأسرارها. واجهت ماهية العالم الحقيقي منذ تخرجي من الجامعة، لقد تخرجت مع خلفيتي الكلاسيكية

حول اليونانية واللاتينية القديمة. انغمست في دراسة الفلسفة والأدب واللغات. بدأت العمل في المجلات، ولم تكن لدي فكرة كيف يسير نمط الأشياء عندما يختزل الزمن عباراته في العالم الحقيقي. صدمني الغرور الطافح، والخوف والألعاب المتراكمة، وانزعجت من ذلك، وحتى مادته السياسية. أتذكر أن وظيفة أثرت علي بشدة عندما كنت في السادسة أو السابعة والعشرين. لن أخبرك عن هذه الوظيفة. لا أريدك أن تبحث عنها في جوجل لتصل لما أرغب في الحديث حوله. كانت المهمة الأساسية هي أن أصل للقصص التي ستكون موضوعة في السلسلة الوثائقية الجاري إعدادها، وحكموا علي بناء على عدد القصص الرائعة التي عثرت عليها. وظهر أنني شخص يحب المنافسة، أقدم أفضل أداء أكثر من أي شخص آخر. تحدثت معي نفسي قائلا: "أليست هذه هي الغاية" أن نحاول قدر الإمكان أن ننجز العمل وننتج العرض.

لاحظت أن رئيستي في العمل لم تبشر خيرا بأدائي في العمل. ولا يبدو أنني ارتكبت شيئا خاطئا، ولكنها كانت مستاءة ولم تكن سعيدة لأجلي، ومع ذلك لم أعرف السبب. لقد حاولت أن أتقمص شخصيتها وأضع نفسي مكانها مفكرا "ماذا فعلت حتى سببت لها الازعاج؟" يبدو أنني شخص مثابر في عمله. أم ماذا؟ يبدو أنني لا اطلعها على مصدر أفكاري؟ ذهبت لمكتبها وفسرت لها من أين أتت أفكاري، كنت أتعامل بناء على أساس أن هذا هو مصدر المشكل، لكن يبدو أن هذا لم ينجح، لا تزال كما هي، ولم تتغير نظرتها عني، وبدا لي أن أكون معها لطيفا أكثر، وأرفع من الود قليلا، لكنها لا تزال باردة تجاهي. إنها تكرهني، هذه هي الخلاصة، ولا يمكن للجميع أن يحبك، وسوف أستمر في عملي كما كان معتادا، جد ومثابرة مستمرين. كنا ذات مرة في اجتماع، نطقت قائلة: "روبرت، ثمة مشكلة في سلوكك؟!

- ماذا؟
- إنك لا تصغي لأحد هنا.
- بلى، أنا مستمع! أنا أنتج دائما وأعمل بجد، يمكنكم الحكم علي من خلال أنشطتي واهتمامي بجميع الأعمال.

- لا، هناك ثمة مشكلة لديك.

- أنا آسف، لا أظن أن لدي مشكلة معي نفسي وعملي.

راقبت بعد ذلك ألعاب القوة الجارية في العديد من الوظائف المختلفة التي كنت أمارسها، كما كنت أنظر في حجم المسافة بينها وبين تنزيلها، مما أكسبني تلك القوة. لم أتورط عاطفيا، وكنت أتعامل مع الأمور بسهولة. وقمت بتطوير قوانين القوة الـ 48 من هذا المنظور. عززت في ذلك الكتاب الحقيقة التي يجب علينا أن نتعامل معها جميعا، وهي أننا كائنات مجتمعية تعيش في أنواع معقدة من البيئات المختلفة، ونحن من يحدد كيف يتم التعامل معنا في تلك البيئة. على أي حال، مرت الأسابيع وبدأت رئيستي تعذبني في موقفي الرافض لطريقة لومها، وبدأت أستاء منها، ثم قدمت استقالتي بعد أسبوعين، لأني كرهت ذلك العمل. عدت للبيت وأفكر على مدار الأسابيع حول ما حدث لي، ماذا حصل؟ هل ارتكبت خطأ، أظن أنني شخص محبوب يقبلني الجميع، فلماذا لا تحبني هي؟ بعد الكثير من التحليل أيقنت أنني انتهكت أحد قوانين السلطة، وهو القانون رقم 1 ، لا تتفوق على السيد أبدا، لقد ذهبت لتلك البيئة وظننت أن ما يهم هو العمل الجاد وإظهار الموهبة قدر الإمكان، لكن هذا ما جعل رئيستي تفقد ثقتها في شخصي، كانت تظن أنني أفضل منها، وسأجعلها تبدو سيئة أمام الجميع، لأن الأفكار الجيدة تأتي من خلالي دائما، هذا لم يكن ذنبها، بل ذنبي أنا، لأنني انتهكت القانون الأول، وعندما تنتهك هذا القانون فسوف تعاني، لأنك تلعب على وتر غرور رئيسك وتسبب له الخوف، وهذا أسوأ ما قد يصدر منك، وهذا عين ما حدث معي. أصبح هذا الأمر نقطة تحول في حياتي، ولن أسمح لهذا الأمر أن يتكرر مرة أخرى، ولست آخذا ذلك على محمل شخصي، ولن أكون عاطفيا بعد ذلك. لقد تفاعلت بالعاطفة كثيرا مع برودتها وعدائها لي، مما خلق عندي ردة فعل سلبية، أنا مؤلف، وسيلقي هذا المؤلف نظرة على المحيط بالكامل. سأكون مراقبا رئيسيا لألعاب القوة، وسوف أراقب الناس كما لو أنهم فئران تجارب، بينما أكون العالِم الذي يجري هذه التجارب.

1 أبريل

لا تتفوق على السيد أبدا

تجنب التفوق على السيد. كل تفوق مكروه، لكن تفوق ذاتك على الأمير ليس غبيا فحسب، بل قاتلا.

بالتاسار غراثيان

لا تذهب بعيدا في عرض مواهبك أو انجاز العكس في رغبتك لإرضاء وإثارة إعجاب نفسك. سوف تهيج الخوف وانعدام الأمن. كل شخص لديه مخاوف. عندما تظهر نفسك في العالم وتعرض مواهبك، فإنك تثير جميع أنواع الاستياء والحسد ومظاهر انعدام الأمن بشكل طبيعي. لا يمكنك أن تقضي حياتك في القلق بشأن المشاعر التافهة للآخرين. يجب أن تتخذ نهجا مختلفا مع من هم فوقك: عندما يتعلق الأمر بالسلطة، فإن التفوق على السيد ربما يكون أسوأ خطأ على الإطلاق. اجعل أسيادك يبدون أكثر ذكاء مما هم عليه، وستصل إلى مرتفعات القوة. إذا كانت أفكارك إبداعية أكثر من أفكار سيدك فحاول أن تنسبها إليه بطريقة عامة. وضح أن نصيحتك مجرد صدى لنصيحته. إذا تجاوزت سيدك في الذكاء، فلا بأس أن تلعب دور مهرج المحكمة، لكن لا تجعله يبدو باردا وعنيفا. إذا كنت بطبيعتك أكثر اجتماعيا وكرما من سيدك، فاحرص ألا تكون السحابة التي تمنع إشراقه. يجب أن يظهر كالشمس التي يدور حولها الجميع.[95]

القانون اليومي: اجعل من فوقك يشعرون أنهم متفوقون بشكل مريح.

---

95 قواعد السطوة القانون 1: لا تتفوق على السيد أبدا

2 ابريل

اجعل السيد يشعر بالبهجة والتفوق

اعتمد *جاليليو* على كرم الحكام العظماء لدعم أبحاثه مثل جميع علماء عصر النهضة. يدفع له رعاته الهدايا بغض النظر عن مدى روعة اكتشافاته. أدى هذا إلى حياة من انعدام الأمان بشكل مستمر. وضع في عام 1610 استراتيجية جديدة عندما اكتشف أقمار كوكب المشتري. حوّل *جاليليو* اكتشافه إلى حدث كوني تكريما لعظمة ميديسيس. جعل آل ميديشي *جاليليو* فيلسوفهم وعالم رياضياتهم الرسمي براتب كامل. العلماء ليسوا بمنأى عن تقلبات الحياة القضائية والمحسوبية. يجب أن يخدموا السادة الذين يمسكون بسلاسل النقود. ويمكن لقواهم الفكرية العظيمة أن تجعل السيد يشعر بعدم الأمان. يريد منتج عمل عظيم أن يشعر بأنه أكثر من مجرد مقدم التمويل. يريد أن يظهر مبدعا وقويا، وأكثر أهمية من العمل المنتج باسمه. يجب أن تمنحه المجد بدلا من شعوره بعدم الأمان. لم يتحدى جاليليو السلطة الفكرية لعائلة *ميديشي* باكتشافه أو جعلهم يشعرون بالنقص بأي شكل من الأشكال. يتألقون ببراعة بين المحاكم الإيطالية. لم يتفوق على السيد، بل جعل السيد يتفوق على الآخرين.[96]

القانون اليومي: اجعل من فوقك يتألقون ببراعة.

---

96 قواعد السطوة. القانون 1: لا تتفوق على السيد أبدا

3 أبريل

اكتشف حامل الأوتار

توجد القوة في أشكال مركزة. لا مفر من أن تمسك مجموعة صغيرة الخيوط في أي منظمة. الأحمق هو الذي يخفق دون تحديد هدفه في لعبة القوة. يجب أن تعرف من يتحكم في العمليات ومن هو المخرج الحقيقي وراء الكواليس. لم يكن الملك لويس الثالث عشر هو الذي يقرر الأمور كما اكتشف *ريشيليو* في بداية صعوده إلى قمة المشهد السياسي الفرنسي في أوائل القرن السابع عشر، بل كانت والدة الملك. وهكذا تعلق بها، وانطلق عبر صفوف الحاشية، فوصل إلى القمة. يكفي أن تضرب النقطة الحقيقية مرة واحدة، أما ثروتك وقوتك فستكون مضمونة مدى الحياة.97

القانون اليومي: ابحث عن الذين يتحكمون في العمليات أثناء البحث عن مصادر القوة. ليسوا من تعتقد دائما. حددهم، واربط نفسك بهم.

97 قواعد السطوة، القانون 23: ركز قواك

4 أبريل

اعرف متى تأخذ الفضل وتعطيه

تأكد أنك تعلم أن السماح لأشخاص آخرين بمشاركة سلطتك يخدم غرضك. لاتكن جشعا عندما يكون سيد فوقك. كانت الزيارة التاريخية التي قام بها الرئيس *ريتشارد نيكسون* إلى جمهورية الصين الشعبية في الأصل فكرته، لكنها لن لتؤتي ثمارها لولا الدبلوماسية الذكية *لهنري كيسنجر*. لم تكن لتنجح بدون مهارات كيسنجر. عندما وصل وقت نيل الفضل، سمح كيسنجر ببراعة لنيكسون بأخذ نصيب الأسد. مع العلم أن الحقيقة ستظهر لا محالة، كان حريصا على عدم تعريض مكانته للخطر على المدى القصير من خلال الاستيلاء على الأضواء. لعب كيسنجر اللعبة بخبرة: لقد أخذ الفضل في عمل من هم دونه بينما أعطى الفضل في أعماله لمن فوقه. هذه هي الطريقة للعب اللعبة.98

القانون اليومي: اكسب الفضل ممن تحتك، وامنحه لمن يعلوك في السلطة.

98 قواعد السطوة ، القانون 7: اجعل الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنك ، ولكن عليك أن تأخذ الفضل

5 أبريل

أعد تشكيل نفسك لتكون لديك شخصية السطوة

قبِل ناشر رواية *أورور دوبين دوديفانت* الرئيسية الأولى *إنديانا* في عام 1832. اختارت المؤلفة أن تنشره تحت اسم مستعار، باسم جورج *ساند*، وظنت باريس كلها أن هذا الكاتب الجديد المثير للإعجاب رجل. كان *دوديفانت* يرتدي ملابس الرجال قبل إنشاء جورج *ساند*. أضافت معاطف رجالية طويلة وقبعات رمادية وأحذية ثقيلة وربطات عنق مدهشة إلى خزانة ملابسها. دخنت السيجار وقدمت نفسها رجلا، غير خائفة من الهيمنة على المحادثة أو استخدام كلمة بذيئة. فتن هذا الكاتب الغريب الجمهور "الذكر / الأنثى". لكن الذين يعرفون ساند جيدا فهموا أن شخصيتها الذكورية تحميها من أعين المتطفلين. استمتعت في الخارج بلعب الدور إلى أقصى الحدود. أدركت أن شخصية "جورج ساند" يمكن ستكون قديمة، ولتجنب ذلك كانت تقوم بين الحين والآخر بتغيير الشخصية التي ابتكرتها بشكل كبير؛ بدأت تتدخل في السياسة، وقادت المظاهرات، وألهمت التمرد الطلابي. لن يملي عليها أحد حدود الشخصية التي ابتكرتها. استمرت المسرحية الأكبر من الحياة لتلك الشخصية في الإعجاب والإلهام بعد فترة طويلة من وفاتها. **افهم**: أن الشخصية ا ولدت بها ليست بالضرورة من تكون؟ ساهم والداك وأصدقائك وأقرانك في تشكيل شخصيتك بالإضافة إلى الخصائص التي ورثتها. تتمثل مهمة لأقوياء في التحكم في العملية، والتوقف عن السماح للآخرين بهذه القدرة على تقييدها وتشكيلها.99

القانون اليومي: أعد تشكيل نفسك لتصبح شخصية السطوة. يجب أن يكون العمل على نفسك مثل الطين أحد أعظم مهام حياتك وأكثرها متعة. إنه يجعلك في جوهره فنانا يصنع نفسك.

99 قواعد السطوة ، القانون 25: أعد تكوين نفسك

5 أبريل

اظهر في علامات غبية

تعلم كيف تستفيد من غبائك. هناك مناسبات تكمن فيها الحكمة العليا في الظهور وكأنك لا تعرف شيئا، ويجب ألا تكون جاهلا، لكن كن قادرا على اللعب.

بالتاسار غراثيان

إذا كنت طموحا ولكنك تجد نفسك منخفضا، فقد تكون هذه الحيلة مفيدة: الظهور بالذكاء القليل. فلو كنت أحمقا قليلا، فهذا تنكر مثالي. تبدو كخنزير غير ضار ولن يعتقد أحد أن لديك طموحات خطيرة. حتى أنهم قد يروجون لك لأنك تبدو محبوبا. الذكاء هو الصفة الواضحة التي ستقلل من شأنها، لكن لماذا تتوقف عند هذا الحد؟ الذوق والرقي يقتربان من الذكاء على مقياس الغرور؛ تجعل الناس يشعرون بأنهم أكثر تطورا منك، وهكذا سيهبط حذرهم. يمكن لجو من السذاجة الكاملة أن يصنع العجائب.[100]

القانون اليومي: اجعل الناس يعتقدون أنهم أكثر ذكاء وتطورا منك. سيبقونك في مكانك لأنك تجعلهم يشعرون بتحسن تجاه أنفسهم، وكلما طالت فترة وجودك، سوف تتاح لك المزيد من الفرص لخداعهم.

---

100 قواعد السطوة، القانون 21: العب دور المصاص للقبض على المصاص – اظهر غبيا من خلال العلامات.

7 أبريل

لا تكن ساخرا

يمكن جعل الشمع طريا، وهو مادة صلبة هشة بطبيعتها، عن طريق وضع القليل من الدفء ليأخذ أي شكل نريده. يمكنك أن تجعل الناس مرنين وملتزمين عندما تظهر مؤدبا، على الرغم أنهم عرضة للسقوط والحقد. ومن ثم فإن الأدب بالنسبة للطبيعة البشرية هو ما يعنيه الدفء في الشمع.

آرثر شوبنهاور

إذا كنت تنتقد باستمرار نظرائك أو مرؤوسيك، فإن بعض هذا النقد سينتقل إليك. يحوم فوقك مثل سحابة رمادية أينما ذهبت. سوف يتأوه الناس من كل تعليق ساخر جديد، وسوف تغضبهم. عندما تعبر عن إعجابك المتواضع بإنجازات الآخرين. ومن المفارقات أنك ستلفت الأنظار إلى إنجازاتك.101

القانون اليومي: القدرة على التعبير عن الدهشة تبدو كما لو كنت تقصدها. تعد موهبة نادرة ومحتضرة، لكنها لا تزال تحظى بتقدير كبير.

---

101 قواعد السطوة، القانون 24: العب دور المحامي المثالي

8 أبريل

إتقان ردود الفعل العاطفي

يجب على صاحب السيادة ألا يطلق جيشا بسبب غضبه، ولا ينبغي للقائد أن يبدأ حربا بدافع الغضب.

صن تزو

عادة ما ينتهي الأمر بالناس الغاضبين أن يبدوا سخفاء، لأن استجابتهم تبدو غير متناسبة مع سبب ذلك. لقد أخذوا الأمور على محمل الجد، وبالغوا في الأذى أو الإهانة التي تعرضوا لها. إنهم حساسون تجاه الاستهزاء لدرجة كبيرة. حيث يصبح مضحكا مقدار ما يأخذونه من التحامل الشخصي. والأكثر هزلية هو اعتقادهم أن ثوراتهم تدل على القوة. الحقيقة هي عكس ذلك: الفظاظة لا تعد قوة، إنها علامة على العجز. قد ينزعج الناس من نوبات الغضب، لكنهم يفقدون الاحترام. إنهم يدركون أنهم يستطيعون تقويض أي شخص لديه القليل من ضبط النفس بسهولة.[102]

القانون اليومي: إظهار الغضب والعاطفة علامات على الضعف؛ إذا لم تتحكم في نفسك فكيف ستتحكم في الأحداث؟

102 قواعد السطوة، القانون 39: عكر المياه لتصطاد السمك

9 أبريل

الكثير يعتمد على السمعة

المظاهر مقياس جميع أحكامنا في المجال الاجتماعي، ويجب ألا تكون ضالا فتعتقد خلاف ذلك. يمكن أن تكون زلة زائفة واحدة، أو تغيير محرج أو مفاجئ في مظهرك كارثيا. هذا هو سبب الأهمية القصوى لخلق والحفاظ على سمعتك. ستحميك هذه السمعة في لعبة المظاهر الخطيرة، مما يؤدي إلى تشتيت انتباه الآخرين الفاحصين عن معرفة ما تحبه، وتمنحك درجة من التحكم في كيفية حكم العالم عليك، وهو منصب قوي يجب أن تكون فيه. **قوة كالسحر**: يمكنها مضاعفة قوتك بضربة واحدة لعصاها. كما يمكن أن يهرب الناس عنك. سواء كانت نفس الأفعال تبدو مذهلة أو مروعة فيمكن أن تعتمد كليا على سمعة الفاعل. لذلك فإن السمعة كنز يجب أن تخزنه بعناية تامة. خاصة عند إنشائها لأول مرة، فيجب عليك حمايتها بشكل صارم، وترد على جميع الهجمات عليها، لا تدع نفسك تغضب أو تتخذ موقفا دفاعيا حول التعليقات المشينة لأعدائك بمجرد أن تصبح سمعتك ذات سطوة. والتي تكشف عن عدم الأمان، وليس الثقة في سمعتك. اسلك الطريق السريع، ولا تبدو يائسا في دفاعك عن النفس.103

القانون اليومي: السمعة حجر الزاوية في السطوة. يمكنك التخويف والفوز من خلالها.

103 قواعد السطوة، القانون 5: يعتمد الكثير على السمعة، احفظها بحياتك

10 أبريل

قل أقل مما هو ضروري

تتجذر الكلمات البغيضة أكثر من الأفعال السيئة.

والتر رالي

عندما تحاول إقناع الناس بكلامك فإنك تظهر مائعا إذا تحدثت كثيرا، كما تفقد التحكم أيضا.. حتى لو كنت تقول شيئًا عاديا، فسيبدو الأمر أصليا إذا جعلته غامضا ومفتوحا وشبيها بأبي الهول. الأشخاص الأقوياء يثيرون إعجاب غيرهم عندما يختصرون كلامهم. كلما تحدثت أكثر، زادت احتمالية أن تقول شيئا تافها.[104]

القانون اليومي: عندما تقول ما يلزم قوله فإنك تخلق مظهر المعنى والقوة، وكلما قل حديثك قل خطر التفوه بشيء أحمق.

---

104 قواعد السطوة. القانون 4: قل دائمًا أقل مما هو ضروري

11 أبريل

ابحث عن مصلحتك

أقصر وأفضل طريقة لتكوين ثروتك، هي أن تسمح للناس أن يروا أن من مصلحتهم الترويج لمصلحتك.

جين دي لا برويير

ستجد نفسك في وضع طالب المساعدة من الأقوياء منك في سعيك وراء السلطة. هناك فن لطلب المساعدة، فن يعتمد على قدرتك على فهم الشخص الذي تتعامل معه، وعدم الخلط بين احتياجاتك واحتياجاتهم. لا ينجح معظم الناس في ذلك، لأنهم محاصرون في رغباتهم. يبدؤون افتراض أن الأشخاص الذين يناشدونهم لديهم مصلحة نكران الذات في مساعدتهم. يتحدثون كما لو أن احتياجاتهم تهم هؤلاء الأشخاص الذين لا يهتمون كثيرا. يشيرون في بعض الأحيان إلى قضايا أكبر: سبب ما، أو عواطف كبيرة مثل الحب والامتنان. يذهبون إلى الصورة الكبيرة عندما يكون للواقع اليومي البسيط جاذبية أكبر. ما لا يدركونه أنه حتى أقوى شخص محبوس داخل احتياجاته الخاصة، وأنه إذا لم تستأنف مصلحته الشخصية، فإنه يراك يائسا، وفي أحسن الأحوال يراك مضيعة للوقت.105

القانون اليومي: اكتشف شيئًا في طلبك من شأنه أن يفيد الشخص الذي تطلبه عندما تطلب أي شيء، وشدد عليه بشكل مخفف. سوف يستجيبون عندما يرون شيئا ما يكتسبونه لأنفسهم.

---

105 قواعد السطوة، القانون 13: عند طلب المساعدة، استجدي لمصلحة الناس الذاتية، وليس لرحمتهم أو عطفهم.

12 أبريل

استعمل أعدائك

الرجال مستعدون لتعويض الضرر بالمنفعة، لأن الامتنان عبء والانتقام متعة.

تاسيتوس

كان هنري كيسنجر هدفًا لمحاولة اختطاف فاشلة في عام 1971، أثناء حرب فيتنام، مؤامرة شارك فيها الكهنة المشهورين المناهضين للحرب: الإخوة *بيريجان*، وأربعة قساوسة كاثوليك آخرين، وأربع راهبات. رتب كيسنجر لقاء صباح السبت مع ثلاثة من الخاطفين المزعومين سرا، دون إبلاغ الخدمة السرية أو وزارة العدل. أوضح لضيوفه أنه سيخرج معظم الجنود الأمريكيين من فيتنام بحلول منتصف عام 1972. أعطوه بعض أزرار "اختطاف كيسنجر" وبقي أحدهم صديقا له طوال سنوات، وقام بزيارته في عدة مناسبات. لم تكن هذه مجرد حيلة لمرة واحدة: فقد وضع كيسنجر سياسة العمل مع الذين يختلفون معه. علق زملائه أنه يبدو أنه يتعامل بشكل أفضل مع أعدائه أكثر من أصدقائه. ادفن الأحقاد مع عدو إذا استطعت، واجعله يخدمك عوض ذلك.[106]

القانون اليومي: قال لينكولن: أنت تدمر عدوا عندما تكون له صديقا.

106 قواعد السطوة، القانون 2: لا تثق كثيرا في الأصدقاء

13 أبريل

من الأحسن أن يتم الهجوم عليك بدل أن يتجاهلوك

الاحتراق الساطع وخطف الأنظار ممن حولك مهارة لا يولد بها أحد. عليك أن تتعلم كيف تجذب الانتباه، "كما أن حجر *اللود ستون* يجذب الحديد بالتأكيد". يجب أن تربط اسمك وسمعتك بجودة وصورة تميزك عن الآخرين في بداية حياتك المهنية. يمكن أن تكون هذه الصورة بمثابة نمط مميز للباس، أو شخصية غريبة تسلي الناس ويتم الحديث عنها. يكون لديك مظهر ومكان في السماء لنجمك بمجرد إنشاء هذه الصورة. من الخطأ أن تتخيل أن هذا المظهر الغريب لا ينبغي أن يكون مثيرا للجدل، وأن مهاجمتك أمر سيء إلى حد ما. لا شيء يمكن أن يكون أبعد عن الحقيقة. لكي تتجنب أن تكون مُبقبِقا في المقلاة، وتتغلب على سمعتك السيئة من قبل شخص آخر، يجب ألا تميز بين أنواع الانتباه المختلفة. سيعمل كل نوع لصالحك. يتوق المجتمع إلى شخصيات أكبر من الحياة، أشخاص يقفون فوق المستوى العام. لا تخف من الصفات التي تميزك وتجذب الانتباه إليك. الجدل القضائي أو حتى الفضيحة. من الأفضل أن تتعرض للهجوم والافتراء بدل أن يتم تجاهلك. يحكم هذا القانون جميع المهن، ويجب أن يكون لدى جميع المهنيين القليل من منه.107

القانون اليومي: لا تميز أي نوع من أنواع الانتباه. فالسمعة السيئة من أي نوع ستجلب لك القوة. من الأفضل الافتراء والهجوم عليها على أن يتم تجاهلها.

107 قواعد السلطة، القانون 6: الاهتمام بالظهور بأي ثمن

14 أبريل

انظر إلى العالم باعتباره قصرا واسعا

العالم خطير والأعداء في كل مكان وعلى الجميع حماية أنفسهم. يبدو أن الحصانة هي الأكثر أمانا. لكن العزلة تعرضك لمخاطر أكثر مما تحميك منها، فهي تمنعك من الحصول على معلومات قيمة، وتجعلك بارزا وهدفا سهلا. لأن القوة من صنع الإنسان، فإنها تزداد عن طريق الاتصال بأشخاص آخرين. انظر إلى العالم بالطريقة التالية بدل الوقوع في عقلية المحصن: إنه مثل قصر واسع في فرساي، حيث تتواصل كل غرفة مع أخرى. يجب أن تكون نافذا وقادرا على الطفو داخل وخارج الدوائر المختلفة والاختلاط بأنواع مختلفة. سيحميك هذا النوع من التنقل والاتصال الاجتماعي من المتآمرين، الذين لن يتمكنوا من إخفاء أسرار عنك وعن أعدائك الذين لن يتمكنوا من عزلك عن حلفائك. يمكنك أثناء التنقل، الاختلاط في غرف القصر، ولا تجلس أبدا أو تستقر في مكان واحد. لا يمكن لأي صياد أن يحدد تصويبه على مثل هذا المخلوق السريع الحركة.[108]

القانون اليومي: تعتمد القوة على التفاعل الاجتماعي والدورة الدموية لأن البشر مخلوقات اجتماعية بطبيعتها. ضع نفسك في مركز الأشياء لتجعل نفسك قويا. واجعل الوصول إلى نفسك سهلا، وابحث عن حلفاء قدامى واصنع حلفاء جدد، واجبر نفسك على المزيد من الدوائر المختلفة.

108 قواعد السطوة، القانون 18: لا تبني قلاعا لحماية نفسك – العزلة خطيرة

15 أبريل

أنشئ المتابعة الشبيهة

إن وجود عدد كبير من الاتباع يفتح كل أنواع احتمالات الخداع؛ لن يعبدك أتباعك فحسب، بل سيدافعون عنك وسيضطلعون طوعا بعمل إغراء الآخرين للانضمام إلى طائفتك الوليدة. سيرفعك هذا النوع من القوة إلى عالم آخر: لن تضطر بعد إلى النضال أو استخدام الحيلة لفرض إرادتك. أنت محبوب ولا يمكنك أن تخطئ. قد تعتقد أن إنشاء مثل هذا النوع من الاتباع مهمة شاقة، لكن الأمر في الحقيقة بسيط إلى حد ما. لدينا حاجة ماسة للإيمان بأي شيء كان. هذا يجعلنا ساذجين إلى حد كبير: لا يمكننا تحمل فترات طويلة من الشك، أو الفراغ الذي يأتي من عدم وجود شيء نؤمن به. إلقاء سبب وحيد أمامنا، أو إكسيرا ما ، أو مخطط الثراء السريع، أو أحدث اتجاه تكنولوجي أو حركة فنية، وسنتفجر مثل الماء لنأخذ الطُعم.109

القانون اليومي: لدى الناس رغبة عارمة في الإيمان بشيء ما. كن النقطة المحورية لهذه الرغبة من خلال تقديم سبب إيمان جديد يجب اتباعه. سوف يجلب لك نظامك العقائدي الجديد قوة لا توصف في ظل غياب الدين المنظم والقضايا الكبرى.

109 قواعد السطوة، القانون 27: العب على حاجة الناس إلى الإيمان لخلق أتباع يشبه الطائفة

16 أبريل

لا تلتزم بأي شخص

أفضل أن أكون متسولة وعازبة على أن أكون ملكة متزوجة.

الملكة إليزابيث الأولى

إنه الأحمق الذي يندفع دائما إلى الانحياز. لا تلتزم بأي جانب أو سبب إلا نفسك. ستصبح سيد الآخرين عندما تحافظ على استقلاليتك. يلعب الناس ضد بعضهم البعض وتجعلهم يطاردونك. إذا سمحت للناس بالشعور بأنهم يمتلكونك، فستفقد كل القوة. سيحاولون بجد أكثر لكسبك عندما يرونك تلتزم بعواطفك. ابق بعيدا وستحصل على القوة التي تأتي من انتباههم ورغبتهم المحبطة.110

القانون اليومي: العب دور الملكة العذراء: امنحهم الأمل ولكن لا تشبعهم أبدا.

---

110 قواعد السطوة الـ 48 ، القانون 20: لا تلتزم بأي شخص

17 أبريل

ارتق فوق الشجار

عدم التورط في الاشتباك أكثر شجاعة من الفوز في المعركة، إذا كان هناك أحمق واحد، احرص ألا تكون الثاني.

بالتاسار غراثيان

لا تدع الناس يجرونك إلى مشاجراتهم الصغيرة. لا يمكنك أن تنحني جانبا تماما في نفس الوقت، لأن ذلك قد يسبب إهانة لا داعي لها. يجب أن تبدو مهتما بمشاكل الآخرين لتلعب اللعبة بشكل صحيح، حتى يبدو في بعض الأحيان وكأنك تقف إلى جانبهم. يجب أن تحافظ على طاقتك الداخلية وعقلك عندما تبقي مشاعرك منفصلة أثناء قيامك بإيماءات خارجية. بغض النظر عن مدى صعوبة محاولة الناس جذبك لا تدع اهتمامك بشؤونهم والمشاحنات الصغيرة تتجاوز السطح. امنحهم الهدايا، واستمع بنظرة متعاطفة، والعب دور الساحر في بعض الأحيان. تظل تحركاتك أمورا من اختيارك، وليست ردود فعل دفاعية تجاه شد وجذب من حولك.

القانون اليومي: حاول الحفاظ على استقلاليتك داخليا وتجنب الاشتباكات التي لا تختارها.

18 أبريل

أفزع الثعابين

يمكنك الجلوس وقراءة اللافتات أو يمكنك العمل بنشاط لكشف أعدائك. نقرأ في الكتاب المقدس عن شكوك *داود* أن والد زوجته الملك *شاول* أراد موته سرا. كيف يمكن لداود أن يكتشف ذلك؟ وأرسل شكوكه إلى صديقه المقرب *يوناثان* ابن *شاول*. رفض *جوناثان* تصديق ذلك، لذا اقترح *داود* إجراء اختبار. كان متوقعا الحضور لأجل وليمة العيد يغشاها الجميع. لكن داود لن يذهب. سيحضر *يوناثان* ويمرر عذر داود، والذي سيكون كافيا ولكنه ليس عاجلا. من المؤكد أن العذر أغضب *شاول*، الذي صاح قائلا: "أرسل في الحال واجلبه إلي، إنه يستحق أن يموت!" نجح اختبار داود لأنه كان غامضا. يمكن قراءة عذره عن تفويت العيد بأكثر من طريقة: إذا كان شاول يقصد حسنا تجاه داود، لكان قد رأى أن غياب ابنه ليس أكثر من كونه أنانيا في أسوأ الأحوال، ولكن لأنه كرهه داود فظهرت وقاحته، فدفعته إلى حافة الهاوية. اتبع مثال داود: قل أو افعل شيئا يمكن قراءته بأكثر من طريقة، قد يكون ذلك مهذبا بشكل سطحي ولكن قد يشير إلى رقة طفيفة من جانبك أو يُنظر إليه على أنه إهانة خفية. قد يتساءل الصديق لكنه سيسمح له بالمرور. ومع ذلك فإن العدو السري سوف يتفاعل بغضب جامح. إذا برزت عاطفة قوية محمومة، سوف تعلم أن وراء الأكمة ما وراءها.[111]

القانون اليومي: ما يقول الصينيون: اضرب العشب لتفزع الثعابين.

---

111 33 إستراتيجية للحرب ، إستراتيجية 1: أعلن الحرب على أعدائك – إستراتيجية القطبية

19 أبريل

صمم إطراءك

يجب على رجال البلاط أن يلفتوا انتباه القادة وأن يشيدوا بأنفسهم بطريقة ما. الطريقة الأكثر نجاحا تكمن في الاطراء، لأن القادة لديهم غرور كبير وجوع لإثبات صحة آرائهم الذاتية. يمكن أن يصنع الإطراء المعجزات، لكنه يأتي مع بعض المخاطر. إذا كان الأمر واضحا، فإن الشخص المتملق زيادة عن اللزوم يبدو يائسا، ومن السهل رؤية طمعه. يعرف أفضل رجال الحاشية كيفية تكييف تملقهم مع أوجه عدم الأمان الخاصة بالزعيم. إنهم يركزون على صفات الإغواء في القائد التي لم يزعج أحد آخر الاهتمام بها ولكنها تحتاج إلى مزيد من التحقق. إذا مدح الجميع فطنة عمل القائد ولم تمدح صقالته، فقد يستدف الأخير بطريقة ما. ربما يكون عكس أفكار القائد وقيمه..112

القانون اليومي: الإطراء الصريح يكون فعالا مع بعض المحدودية، إنه مباشر وواضح ويبدو سيئا لرجال الحاشية الآخرين. يعتبر الإطراء الخفي المصمم المخصص أقوى بكثير.

112 قوانين الطبيعة البشرية ، 14: مقاومة الانحدار الهابط للجماعة – قانون المطابقة

20 ابريل

كن ملكيا بأسلوبك

هناك حدث جدير بالملاحظة مع كل المخادعين العظام يدينون به. الخداع الفعلي: أن يتم التغلب عليهم من خلال الإيمان بأنفسهم: هذا هو الذي يحدث أعجوبة لمن حولهم.

فريدريك نيتشه

ستحدد الطريقة التي تتعامل بها مع نفسك في كثير من الأحيان كيفية معاملتك: إن الظهور بمظهر مبتذل أو شائع سيجعل الناس لا يحترمونك على المدى الطويل. لأن الملك يحترم نفسه ويوحي بنفس الشعور لدى الآخرين. الأمر متروك لك لتحديد سعرك. اطلب أقل وهذا ما ستحصل عليه. إذا طلبت المزيد، فأنت ترسل إشارة بأنك تستحق فدية الملك. حتى الذين يرفضونك يحترمون ثقتك بنفسك، وهذا الاحترام سيؤتي ثماره في النهاية بطرق لا يمكنك تخيلها.[113]

القانون اليومي: إنك تجعل نفسك تبدو مُقدرا على ارتداء التاج من خلال التصرف بشكل ملكي.

113 قواعد السطوة ، القانون 34: كن ملكيًا على طريقتك الخاصة: تصرف كملك لتُعامل كملك.

21 أبريل

كن قاسيا مع أعدائك

يمكن لبقايا العدو أن تصبح نشطة مثل بقايا المرض. يجب القضاء عليها بالكامل. لا ينبغي لأحد أن يتجاهل عدوا، يصبح خطيرا رغم كونه ضعيفا. مثل شرارة النار في كومة قش. سحق العدو مبدأ استراتيجي رئيسي لصن تزو، مؤلف كتاب فن الحرب في القرن الرابع قبل الميلاد. الفكرة بسيطة: أعداؤك يتمنون لك المرض. لا يوجد شيء يريدون أكثر من القضاء عليك. إذا توقفت في صراعك معهم في منتصف الطريق أو حتى ثلاثة أرباع الطريق بدافع الرحمة أو الأمل في المصالحة، فإنك تجعلهم أكثر تصميما، وسوف ينتقمون في يوم من الأيام. قد يتصرفون بشكل ودود في الوقت الحالي، لأنك هزمتهم. ليس لديهم خيار سوى أن يقضوا وقتهم في التخطيط ضدك. الحل: لا ترحم. اسحق أعدائك كما قد يسحقونك. إن السلام في نهاية المطاف والأمن الذي تستطيع أن تأمل فيه من أعدائك هو اختفائهم. ليست مسألة قتل بل مسألة نفي.[114]

القانون اليومي: احكم على أعدائك وانظر إلى أنماطهم السابقة. يكون من الأفضل في بعض الأحيان تحويلهم إلى حلفاء. من المفيد أن تسحق الآخرين بلا رحمة.

114 قواعد السطوة ، القانون 15: اسحق عدوك – تعلم أن تجعل الناس يعتمدون عليك

22 أبريل

ازرع بذور الشك

إن التعايش مع ضمير سيئ أسهل من التعامل مع السمعة السيئة.

نيتشه

الشك سلاح قوي: عندما تخرجه من الحقيبة مرفوقا بإشاعات خبيثة، يكون خصومك في معضلة مروعة. يمكنهم إنكار الشائعات، وإثبات أنك قد شوهتهم. لكن ستبقى هناك طبقة من الشك: لماذا يدافعون عن أنفسهم بشدة؟ ربما تكون في هذه الشائعات بعض الحقيقة؟ إذا سلكوا الطريق السريع وتجاهلوا لك فإن الشكوك التي لم تدحض بعد ستكون قوية. إذا تم القيام بذلك بشكل صحيح، فإن نشر الشائعات يمكن أن يثير حنق خصومك ويزعجهم لدرجة ارتكابهم الأخطاء في الدفاع عن أنفسهم. هذا هو السلاح المثالي لفاقدي السمعة.[115]

القانون اليومي: دمر خصومك بزرع الشائعات حولهم.

115 قواعد السطوة ، القانون 5: يعتمد الكثير على السمعة – احفظها بحياتك

23 أبريل

الخوف من العدوى

إن المحنين بيننا الذين أسقطتهم ظروف خارجة عن إرادتهم يستحقون المساعدة والتعاطف الذي يمكننا أن نقدمه لهم. لكن هناك آخرين لم يولدوا لسوء الحظ أو التعاسة، لكنهم يعتمدون على أنفسهم من خلال أفعالهم المدمرة وتأثيرهم المزعج على الآخرين. سيكون شيئا رائعا إذا تمكنا من تربيتهم وتغيير أنماطهم، ولكن في أغلب الأحيان تكون أنماطهم هي التي تدخل إلينا وتغيرنا. يمكن أن تموت من بؤس شخص آخر، الحالات العاطفية معدية مثل الأمراض. قد تشعر أنك تساعد الرجل الغارق، لكنك تعجل بكارثة على نفسك. يمكن التعرف على المصابين من خلال المحنة التي يرسمونها على أنفسهم، وماضيهم المضطرب، وسلسلة علاقاتهم الطويلة المحطمة، وحياتهم المهنية غير المستقرة، وقوة شخصيتهم التي تكتسحك وتجعلك تفقد أسبابك. كن حذرا من علامات العدوى هذه؛ تعلم أن ترى السخط في عيونهم. الأهم من ذلك كله ألا تأخذك الشفقة. لا تشتبك في محاولة للمساعدة. سيبقى المعدى دون تغيير، لكنك ستكون مختلا.116

القانون اليومي: يجلب الناس أحيانا سوء الحظ على أنفسهم؛ سوف يرسمونه عليك أيضا. ارتبط بالسعداء والمحظوظين بدلا من الارتباط بالتعساء.

116 قواعد السطوة ، القانون 10: العدوى – تجنب التعيسين وسيئي الحظ

24 أبريل

تجنب التحالف الزائف

لا أحد يستطيع أن يذهب بعيدا في الحياة بدون حلفاء. لكن الحيلة تكمن في إدراك الفرق بين الحلفاء المزيفين والحلفاء الحقيقيين. يتم إنشاء تحالف خاطئ من حاجة عاطفية فورية. يتطلب أن تتخلى عن شيء أساسي عن نفسك ويجعل من المستحيل عليك اتخاذ قراراتك بنفسك. يتكون التحالف الحقيقي من المصلحة الذاتية المتبادلة، حيث يقدم كل جانب ما لا يستطيع الآخر الحصول عليه بمفرده. لا يتطلب منك دمج هويتك مع هوية مجموعة معينة أو الاهتمام بالاحتياجات العاطفية لأي شخص آخر.117

القانون اليومي: تكوين حلفاء حقيقيين. ابحث عن الذين لديهم مصالح ذاتية متبادلة واعقد تحالفا معهم.

117 إستراتيجيات الحرب الـ 33 ، الإستراتيجية 27: يبدو أنها تعمل لمصالح الآخرين مع تعزيز قدراتك الخاصة – إستراتيجية التحالف.

25 أبريل

أدخل العمل بجرأة

انضبط على العمل دون مخاوف.

بالتاسار جراتسيان

نريد أن نتجنب التوتر والصراع ونريد أن نكون محبوبين من الجميع لأن معظمنا خجول.. قد نفكر في إجراء جريء، لكننا نادرا ما نجعله ينبض بالحياة. على الرغم أننا قد نخفي خجلنا على أنه مصدر قلق للآخرين، فإن الرغبة في عدم إيذاءهم أو الإساءة إليهم تكون عكس ذلك، فنحن منغمسون في أنفسنا، وقلقون بشأن أنفسنا وكيف ينظر إلينا الآخرون. الجرأة موجهة نحو الخارج، وغالبا ما تجعل الناس يشعرون براحة أكبر، لأنها أقل وعيا بالذات وأقل قمعا. ولذا نحن معجبون بالجريئين، ونفضل أن نكون معهم، لأن ثقتهم بأنفسهم تصيبنا وتجذبنا إلى خارج عالمنا الخاص من الداخل. لكن القليل يولدون مع الجرأة. يجب أن تتدرب وتطور جرأتك. ستجد استخداماتها. يكون أفضل مكان للبدء هو عالم التفاوض الدقيق، خاصة تلك المناقشات التي يُطلب منك فيها تحديد السعر. كم مرة نحبط أنفسنا من خلال طلب القليل. **افهم**: إذا كانت الجرأة غير طبيعية، فلن الخجل طبيعيا. إنها عادة مكتسبة يتم الحصول عليها من الرغبة في تجنب الصراع. إذا استحوذ عليك الخجل ، فاستأصله. إن مخاوفك من عواقب فعل جريء لا تتناسب مع الواقع، وعواقب الجبن أسوأ. تنخفض قيمتك وتخلق حلقة من الشك والكارثة.118

القانون اليومي: الخجل خطير: من الأفضل أن تكون جريئا. تستطيع أن تصحح أخطاءك بمزيد من الجرأة والاقدام.

---

118 قواعد السطوة ، القانون 28: ادخل في العمل بجرأة

26 أبريل

اجعل انجازاتك تبدو سهلة

قد يستغرق سطر من الشعر ساعات طويلة؛ إذا لم يكن الأمر مجرد تفكير للحظة، فإن الخياطة والتفكيك لدينا تكون بلا جدوى.

ويليام بتلر

في كتاب *رجل البلاط*، الذي نُشر عام 1528، يصف *بالدساري* كاستيجليون السلوكيات المتقنة والمدونة لمواطن البلاط المثالي. يشرح كاستيجليون أنه يجب على القاضي تنفيذ هذه الإيماءات بما يسميه "سبريزاتورا"، وهي القدرة على جعل الأمور تبدو سهلة. ويحث رجل البلاط على "التدرب في كل شيء على قدر معين من اللامبالاة الذي يخفي كل الأعمال الفنية ويجعل ما يقوله المرء أو يفعله يبدو بلا جدال وبلا مجهود". نحن معجبون بإنجاز بعض الأعمال الفذة غير العادية، ولكن إذا تم إنجازه بشكل طبيعي ورشيق فإن إعجابنا يزيد عشرة أضعاف. جاء جزء كبير من فكرة *سبريزاتورا* من عالم الفن. حافظ جميع فناني عصر النهضة العظماء على أعمالهم بعناية. تعرض التحفة النهائية للجمهور. نهى مايكل أنجلو الباباوات حتى عن رؤية عمله عندما ينفذه. كان فنان عصر النهضة حريصا على إبقاء استوديوهاته مغلقة أمام الرعاة والجمهور على حد سواء، ليس خوفا من التقليد، ولكن لأن رؤية صنع الأعمال من شأنه أن يفسد سحر تأثيرها، وأجواءها المدروسة من السهولة والجمال الطبيعي.[119]

القانون اليومي: يجب أن تبدو أفعالك طبيعية ويتم تنفيذها بسهولة. تصرف كما لو كان بإمكانك فعل المزيد. تجنب إغواء الكشف عن مدى صعوبة عملك، فهذا لا يثير سوى الأسئلة.

119 قواعد السطوة ، القانون 30: اجعل إنجازاتك تبدو سهلة

27 أبريل

احتقر كل ما هو مجاني

الأقوياء لا ينسون أن ما يتم تقديمه مجانا يكون حيلة. الأصدقاء الذين يقدمون خدمات دون طلب الدفع سيرغبون في شيء أغلى لاحقا. الصفقة. ستبقى بعيدا عن الامتنان والذنب والخداع أثناء الدفع على طريقتك الخاصة. سيكون حكيما أن تدفع الثمن الكامل – لا توجد جوانب متقطعة بامتياز.120

القانون اليومي: تعلم كيف تدفع بسخاء.

120 قواعد السطوة، القانون 40: احتقر الغداء المجاني

28 أبريل

النسيان والتجاهل أفضل انتقام

لا انتقام مثل النسيان، فهو دفن من لا يستحق في تراب العدم.

بالتاسار غراثيان

من المغري أن نرغب في إصلاح أخطائنا، ويكون من جانب الحنكة السياسية أن نتجاهلها. عندما نشرت صحيفة نيويورك تايمز أوراق البنتاغون في عام 1971 ، وهي مجموعة من الوثائق الحكومية حول تاريخ تورط الولايات المتحدة في الهند الصينية، اندلع هنري كيسنجر غاضبا من تعرض إدارة نيكسون لهذا النوع من التسريب الضار، فقد قدم توصيات أدت في النهاية إلى تشكيل مجموعة تسمى السباكون لسد التسريبات. كانت هذه هي الوحدة التي اقتحمت مكاتب الحزب الديمقراطي في فندق *ووترغيت*، مما أدى إلى سلسلة من الأحداث التي أدت إلى سقوط نيكسون. لم يكن نشر أوراق البنتاغون تهديدا خطيرا للإدارة، لكن رد فعل كيسنجر جعلها مشكلة كبيرة. في محاولته إصلاح مشكلة، ابتكر مشكلة أخرى: جنون العظمة للأمن كان أكثر تدميرا للحكومة في النهاية. لو أنه تجاهل أوراق البنتاغون، لكانت الفضيحة التي أحدثوها قد انتشرت. بدلا من تركيز الانتباه عن غير قصد على مشكلة ما، وجعلها تبدو أسوأ أثناء الإعلان عن مقدار القلق الذي يسببه لك، غالبا ما يكون حكيما أن تلعب دور الأرستقراطي المحتقر، وليس التنازل عن الاعتراف بوجود المشكلة.121

القانون اليومي: كلما حاولنا إصلاح أخطائنا بجد، كلما ارتكبنا أسوأها.

121 قواعد السطوة 48 ، القانون 36: ازدراء الأشياء التي لا يمكنك امتلاكها – وتجاهلها هو أفضل انتقام

29 أبريل

أخلق جوا من عدم القدرة على التنبؤ

يحاول الناس قراءة الدوافع وراء أفعالك واستخدام قدرتك على التنبؤ ضدك. قم بحركة لا يمكن تفسيرها وضعهم في موقف دفاعي. متوترون لأنهم لا يفهمونك، وفي مثل هذه الحالة يمكنك تخويفهم. لاحظ *بابلو بيكاسو* ذات مرة "أفضل حساب هو غياب الحسابات. بمجرد حصولك على مستوى معين من الاعتراف، يعتقد الآخرون عموما أنه عندما تفعل شيئا، يكون ذلك لسبب ذكي. لذلك من الحماقة أن تقوم بتخطيط حركاتك بعناية شديدة. من الأفضل أن تتصرف بطريقة متقلبة ". البشر مخلوقات تحكمها العادات ولديها حاجة لا تشبع لرؤية الألفة في تصرفات الآخرين. تمنحك القدرة على التنبؤ شعورا بالسيطرة. اقلب الجداول: تعمد عدم القدرة على التنبؤ. السلوك الذي يبدو أنه ليس ذو اتساق أو غرض سيبقى غير متوازن. سيؤدي تغيير أنماطك على أساس يومي إلى إثارة ضجة حولك وتحفيز الاهتمام حولك. سيتحدث الناس عنك، وينسبون الدوافع والتفسيرات التي لا علاقة لها بالحقيقة لشيء آخر، ولكنها تبقيك في أذهانهم دائما.122

القانون اليومي: كلما بدوت متقلبا، يزيد الاحترام الذي ستكتسبه. المرؤوس النهائي يتصرف بطريقة يمكن التنبؤ بها. اكشف الجانب الإنساني بشكل استراتيجي.

---

122 قواعد السطوة الـ 48 ، القانون 17: أبقِ الآخرين في حالة من الرعب المعلق – اخلق جوًا من عدم القدرة على التنبؤ

30 أبريل

لا تظهر أبدا بشكل مثالي

يتطلب الأمر موهبة ومهارة كبيرة لإخفاء موهبة الفرد ومهارته.

فرانسواز دي لا روشيفوكولد

كان السير *والتر رالي* أحد أكثر الرجال ذكاء في بلاط الملكة إليزابيث ملكة إنجلترا. كانت لديه مهارات العالِم، وكتب الشعر الذي لا يزال يُعرف بأنه من بين أجمل الكتابات في ذلك الوقت، وكان قائدا مؤكدا للرجال، ورجل أعمال مغامر، وقبطانا بحريا عظيما، وفوق كل هذا كان رجل بلاط وسيم ومندفع رسم طريقه ليصبح أحد المفضلين لدى الملكة. كان الناس يسدون طريقه حيثما ذهب. عاني من السقوط الهائل من النعمة، مما أدى به إلى السجن، ثم أخيرا فأس الجلاد. لم يستطع رالي فهم المعارضة العنيدة التي واجهها من رجال البلاط الآخرين. لم يقم بأي محاولة لإخفاء درجة مهاراته وصفاته، بل فرضها على الجميع وأظهر تنوعه معتقدا أنه أثار إعجاب الناس وكسب أصدقاءه. جعل له أعداء صامتين، أناسا شعروا بأنهم أقل شأنا منه وفعلوا كل ما في وسعهم لإفساده في اللحظة التي تعثر فيها أو ارتكب خطأ بسيطا. كان سبب إعدامه هو الخيانة، لكن الحسد سيستخدم أي غطاء يكتشفه ليخفي تدميره.123

القانون اليومي: يكون الظهور بشكل أفضل من الآخرين أمرا خطيرا، ولكن الأخطر من ذلك كله هو الظهور بلا عيوب. الحسد يخلق أعداء صامتين. انزع فتيله عن طريق التقليل من شأن فضائلك من حين لآخر.

123 قواعد السطوة ، القانون 46: لا تظهر بشكل كامل أبدًا

ماي

المخاتلون والمخادعون في القوة

التعرف على الأنواع السامة واستراتيجيات القوة المقنعة.

إن القوة لعبة اجتماعية. يجب أن تطور قدرتك على فهم ودراسة الناس لكي تتقنها. لقد دون بالتاسار غراثيان ذات مرة: "يهدر الناس أوقاتا كثيرة في دراسة خصائص الحيوانات والأعشاب، فما المغزى إذن من عدم دراسة الأشخاص الذين نعيش ونموت معهم؟ يجب أن تكون دارسا لعلم النفس لتكون لاعبا حقيقيا في مباراة السطوة. تعرف على الدوافع وأبصر تلك السحابةَ التي يغشاها الغبار ليمرر الناس خلالها أفعالهم. يظن البعض أنه يستطيع الانسحاب من اللعبة بطرق لا ترتبط بالسلطة. يجب أن تحذر من هؤلاء الذين يظهرون هذه الآراء، لأنهم لاعبون مهرة في لعبة السطوة. وهم من أسميهم: المخاتلون والمخادعون في لعبة السطوة. إنهم يخفون الاستراتيجيات التي تتضمن التلاعب بذكائهم. ستتعلم في شهر ماي طرق التعرف على المخاتلين والمخادعين، وتلك الأنواع السامة التي يجب عليك الابتعاد عنها.

لقد ذكرت أنني انهمكت في ستين وظيفة قبل أن أؤلف قواعد القوة الثمانية والأربعين. عاينت الكثير من التجارب، رأيت مختلف الأشخاص الراغبين في السلطة، رأيت كل أنواع التلاعب، رأيت كيف يفكرون، رأيت مناوراتهم، ورأيت ما يمكن أن تتخيله. رأيت الكثير من التكتيك الميكيافلي المتشدد الذي يتم استخدامه على الممثلين والمنتجين عندما بدأت العمل في هوليوود كمساعد للمخرجين. هذا ما يذكرني بـ *سيزار بورجيا* في عصر النهضة، وما كان يفعله نابليون. ويذكرني أيضا بـ: غراثيان ". كنت أبني تجارب مختلفة ولم أعلم ماذا يمكن أن يحدث.

عملت في وظيفة أخرى عندما كنت في السادسة والثلاثين من عمري في إيطاليا، وسألني زميلي جوست حول إذا ما كانت لدي أفكار للكتابة حولها. ولقد كانت مواضيع القوة بعدها محورا لقوانين السلطة الثمانية والأربعين. أخبرت جوست أن واقع الخبرة لا يغير من مفهوم السلطة أو السعي إليها شيئا.

نعيش في عالم يعرض فيه الجميع صورته الحسنة المنمقة المتقدمة في هذا الكوكب. لكن الستائر حين تُسدل والأبواب حين تغلق، هناك يستيقظ التلاعب المستعر، وسيعتمدون على أي شيء لبلوغ مرادهم، ويضعون في أمخاخهم أن الغاية تبرر أي وسيلة.

إن القوة يحكمها الخلود. ولا يجوز جز رؤوس الناس عندما يرتكبون الأخطاء، لكنهم يُطردون بشكل سريع. القانون رقم 1 في قانون 48 قاعدة للقوة، يقول لك، "لا تتقدم على السيد إطلاقا" — فيما مضى من الأيام: تفوق نيكولاس فوكيه على لويس الرابع عشر، وزج به في السجن حتى توفي. بينما لا تعرف السبب الحقيقي وراء ذلك. إنها نوعية مختلفة من العقاب فقط، لكن اللعبة تبقى كما هي.

ثلاثة أنواع من الناس يتعاملون مع هذا النوع من اللعبة. **الجاحدون** وهم الذين يجحدون واقع السلطة هذا. يظنون أنهم من سلالة الملائكة ويعتقدون أن ما أعالجه بالتحليل مجرد هراء محض. هذه القوانين غير موجودة. وأن هذه الأشياء خاصة بالأشرار الفعلين الذين ينهجون الظلامية واللاأخلاقية دوما.

ينحدر من هؤلاء الجاحدين نوعين. تجد أشخاصا ينفرون من الجانب السياسي المتعلق بالطبيعة البشرية. لا يرغبون في أي وظيفة يُلزمون بها، ويرفضون فهم اللعبة من الأساس. تجد نفسياتهم مهمشة. ويفضلون هذا المصير. لا يرغبون في أي منصب ذو مسؤولية كبيرة. وثمة فرع آخر من هؤلاء الجاحدين، وهم الذين أعتبرهم سلبيين، ولا يرغبون في الاعتراف أنهم منخرطون في لعبة القوة، ولكنهم يلعبون جميع ألعاب القوة، ومن المفترض أن تكون هذه الأنواع هادئة، لكنها الأكثر خطورة وتهورا على مر التاريخ.

أما النوع الثاني فهم **المحبون**، الذين يحبون ميكيافليتنا ويستمتعون بها، وهم محتالون بارعون ومعتدون صريحون. يحبون النوع القاسي من الناس، لكنهم يتعثرون في الغالب لأنهم لا يعرفون كيف يضبطون ميكيافليتهم مع أنهم ميكيافليون لحد بعيد، وهذا ما يكسرهم أيضا، ولأنهم لا يفهمون جوانب اللعبة كلها، وهي تلك الجوانب التي تتطلب التعاطف والتعاون وإغواء الناس بالعمل معك. تجدهم يرتبطون بغرورهم لدرجة العمى دون أن يروا حدود الألعاب التي يلعبونها، فلا بد أن يأتي يوم ويسقطون فيه، لأن هناك جدارا لا يمكنهم تجاوزه أبدا. ثمة نوع ثالث وهو ما أسميه **الواقعي الراديكالي**. وهو ما أصدر به في كتبي، وهو كالتالي:

السعي للسطوة جزء من طبيعتنا. جزء من طريقة تطورنا على مدى ملايين السنوات. ولا توجد فائدة من إنكار طبيعتنا لأن هذا ما نحن عليه. بل علينا أن نقبله لأن هذا هو الانسان الذي أصبحنا عليه نتيجة التطور. لا حرج أن يلعب الناس ألعابا سياسية في هذا العالم. لا حرج في وجود المخاتلين. يعتبر هذا الأمر نوعا من الكوميديا بشرية منذ الأزل. إنها حقيقة يجب أن نتوقف عن نكرانها. هذا لا يعني أن نحبها ونخرج للعالم ونلعب الألعاب السيئة. إن ذلك مرتبط بفهم وجودنا البشري. إذ لا ضَيرَ من استخدام القوانين وممارسة الألعاب للهجوم أو الدفاع، لا مانع من ذلك في حدود المعقول. لكننا نتعلمها لأن الآخرين يمارسونها علينا، ومن الأفضل أن نفهم ما الذي يخططون له، بدلا من التصورات الملائكية والطبيعة الوردية في المخيلة حول القوة وألعابها. نستطيع حينئذ أن نفهم قوانين القوة. وما ينوي الغير فعله ضدنا، وسيكون من الصعب اختراقنا أو ايذاؤنا بسهولة. نتعلم طرق التصرف مع النرجسيين، والمختالين قبل أن يسحبونا نحو هيامهم. نتسلح بمثل هذه الطريقة بمعرفة القوة، ونكون على استعداد لخوض المعركة (معركة لعبة القوة)، ونقطع الطريق على الذين يريدون أن يصيبوا أنفسنا بالصدمة والضيم، وسوف يسبق هذا هدوء وحرية وقوة، وهذا ما يأتي دوما بالوعي عند معرفة تلك القوانين.

1 مايو

الجميع لاعب

يمكنك التعرف على من يفترض أنهم لا يلعبون من خلال الطريقة التي يتباهون بها بصفاتهم الأخلاقية وتقواهم، وإحساسهم بالعدالة. وبما أننا متعطشون للسلطة، وكل أفعالنا تهدف إلى اكتسابها، فإن المخاتلين يلقون الغبار في أعيننا، ويشتتون انتباهنا عن مسرحياتهم. إذا راقبتهم عن كثب فسترى في الواقع أنهم يكونون الأكثر مهارة في التلاعب غير المباشر، حتى لو مارس بعضهم ذلك دون وعي. وهم مستاؤون بشدة من أي إعلان عن الأساليب التي يستخدمونها كل يوم.124

القانون اليومي: العالم مثل مكيدة عملاقة وكلنا محاصرون بداخلها. لا يوجد اختيار الخروج من اللعبة. الجميع يلعب فيها.

124 قواعد السطوة، المقدمة

2 مايو

الأنواع السامة

الأشخاص العدوانيون والحساد والمتلاعبون لا يعلنون ذلك. لقد تعلموا أن يظهروا ساحرين في اللقاءات الأولية، وأن يستخدموا الإطراء والوسائل الأخرى لنزع سلاحنا. يفاجئونا بسلوكهم القبيح، فنشعر بالخيانة والغضب والعجز. إنهم يخلقون ضغطا مستمرا، مدركين أنهم يربكون أذهاننا بوجودهم، مما يجعل من الصعب مضاعفة التفكير بشكل مستقيم أو وضع استراتيجية دفاعية. دفاعك الأكبر ضدهم هو التعرف عليهم. فإما أن تبتعد عنهم أو تتنبأ بأفعالهم المتلاعبة، فلن تصاب بالصدمة وبالتالي ستكون قادرا بشكل أفضل على الحفاظ على توازنك العاطفي. سوف تتعلم كيفية تقليص حجمها عقليا والتركيز على نقاط الضعف الصارخة وانعدام الأمان وراء كل هذا التهديد. لن تقع في حب أسطورتهم، وهذا سوف يحيد الترهيب الذي يعتمدون عليه. سوف تسخر من أغلفتهم وتشرح بالتفصيل سلوكهم الأناني. قدرتك على البقاء هادئا ستثير حنقهم، غالبا ما تدفعهم إلى المبالغة أو ارتكاب خطأ.[125]

القانون اليومي: إن التغلب على نوع واحد من هذه الأنواع يمنحك قدرا كبيرا من الثقة. يمكنك التعامل مع أسوأ ما في الطبيعة البشرية.

125 قوانين الطبيعة البشرية ، المقدمة

3 مايو

احكم على سلوكهم لا كلامهم

الشخصية هي القدر.

هيراكليتس

تحتاج إلى تدريب نفسك على إيلاء اهتمام بأفعال الناس لا حديثهم. سيقول الناس كل أنواع الأشياء عن دوافعهم ونواياهم؛ لقد اعتادوا على تلبيس الأشياء بالكلمات. أفعالهم تقول الكثير عما يجري تحت أسطحهم. إذا كانوا يمثلون جبهة غير مؤذية ولكنهم يتصرفون بعدوانية في عدة مناسبات، فامنح المعرفة بهذا العدوان وزنا أكبر بكثير من السطحيات الذي يظهرونه. يجب أن تنتبه بشكل خاص إلى كيفية استجابة الناس للمواقف العصيبة، يسقط القناع الذي يرتدونه في الأماكن العامة في خضم هذه اللحظة. كن حساسا لأي نوع من السلوك المتطرف من جانبهم عندما تبحث عن إشارات لتلاحظها، على سبيل المثال: الجبهة الصاخبة، والولع الدائم بالنكات. ستلاحظ أنهم يرتدون هذا مثل القناع لإخفاء العكس. إنها صاخبة لأنها داخلية غير آمنة؛ ودودون لأنهم طموحون وعدوانيون في السر؛ أو يمزحون لإخفاء روح معنوية. ما قد يبدو كقضايا صغيرة، التأخر المزمن، وعدم الاهتمام الكافي بالتفاصيل، وعدم رد الجميل علامات على شيء أعمق في شخصيتهم.126

القانون اليومي: ما تريده صورة لشخصية بمرور الوقت. ابتعد عن الميل الطبيعي للحكم على الفور، ودع مرور الوقت يكشف الخبايا.

126 الإتقان: انظر إلى الناس كما هم – الذكاء الاجتماعي

4 مايو

ظهور السذاجة

من يتظاهر بالحماقة ليس أحمقا.

غراثيان

الذين يزعمون أنهم لا يلعبون لعبة السطوة، قد يخلقون جوا من السذاجة لحمايتهم من الاتهام بأنهم يلاحقون السلطة. لكن احذر من ظهور السذاجة، فيمكن أن تكون وسيلة فعالة للخداع. وحتى السذاجة الحقيقية لا تخلو من أفخاخ القوة. قد يكون الأطفال ساذجين من نواح عديدة، لكنهم يتصرفون بناء على حاجة أساسية للسيطرة على من حولهم. يعاني الأطفال بشكل كبير من الشعور بالعجز في عالم الكبار، ويستخدمون أي وسيلة متاحة للوصول إلى طريقهم. لا يزال الأبرياء يلعبون من أجل السلطة، يكونون فعالين بشكل رهيب في اللعبة، إذ لا يعوقهم التفكير.127

القانون اليومي: الذين يظهرون البراءة هم الأقل براءة بين الجميع.128

---

127 قواعد السطوة، المقدمة

128 ذكر روبرت غرين هذا في كتاب أصل السلطة، وهو كتاب جمعه مارك بلاسيني بموافقة روبرت غرين، وهذا الكتاب مترجم من طرفنا.

5 مايو

احذر من الأذية

في القرن الخامس قبل الميلاد تم إجبار *شونغ يير*، أمير *شايين* (في الصين الحالية) على المنفى. كان يعيش بشكل متواضع، بل مر ببعض الفقر. عامله الحاكم بوقاحة دون أن يعرف من يكون أثناء عودته إلى المنزل لاستكمال حياته الأميرية. تمكن الأمير أخيرا من العودة إلى دياره بعد سنوات، وتغيرت ظروفه بشكل كبير. لم ينس من كان لطيفا معه ومن كان وقحا خلال سنوات الفقر التي قضاها. على الأقل نسي معاملته على يد حاكم *تشنغ*. جمع جيشا ضخما في أول فرصة له وسار إلى تشنغ، واستولى على ثماني مدن، ودمر المملكة، وأرسل الحاكم إلى منفاه الخاص. لا تفترض أبدا أن الشخص الذي تتعامل معه أضعف منك أو أقل أهمية منك. يمكن لرجل قليل الأهمية أن يكون ذا سطوة وشأن غدا. ننسى الكثير في حياتنا لكننا لا ننسى الإهانة.[129]

القانون اليومي: ابتلع دافع الإساءة، حتى لو بدا الشخص الآخر ضعيفا. الشعور بالرضا ضئيل مقارنة بالخطر المتمثل أنه في يوم من الأيام سيكون في وضع يسمح له بإيذائك.

129 قواعد السطوة ، القانون 19: اعرف من تتعامل معه – لا تسيء إلى الشخص الخطأ

6 مايو

أبصر الجبهة الكاذبة

من يجيد محاربة العدو يخدعه بحركات غامضة، ويخلط بينها وبين الذكاء الكاذب، ويجعله يرتاح بإخفاء قوته. يصم آذانه بخلط الأوامر والإشارات، ويغمى عينيه عن طريق تحويل الرايات. يريك خطة معركته أثناء تقديمه للحقائق المشوهة.

تو بي فوتان

الجبهة الزائفة أقدم أشكال الخداع العسكري. لقد تضمن في الأصل جعل العدو يعتقد أن المرء أضعف في الواقع. قد يتظاهر القائد بالانسحاب لينصب فخا للعدو عندما يندفع إليه. كان هذا التكتيك المفضل لدى صن تزو. يُظهر الأشخاص في مظهر الضعف ذلك الجانب العدواني، مما يجعلهم يتخلون عن الإستراتيجية والحكمة في الهجوم العاطفي. عندما وجد نابليون نفسه فاقه الخصم في العدد في موقع استراتيجي ضعيف قبل معركة *أوسترليتز*، أظهر عمدا علامات الذعر والتردد والخوف. تخلت جيوش العدو عن موقعها القوي لمهاجمته واندفعت إلى فخه، وكان أعظم انتصار له. يقدم المخاتلين وجها لا يعكس ما يخططون له بالتحديد.130

القانون اليومي: لا تأخذ المظاهر على أنها حقيقة.

130 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 23: نسج مزيجًا سلسًا من الحقيقة والخيال – إستراتيجيات سوء الفهم

7 مايو

استراتيجية التفوق الدقيق

عندما يتأخر صديق أو زميل أو موظف بشكل متكرر، ستجد لديه عذرا منطقيا، إلى جانب اعتذار يتخلله الصدق. هؤلاء الأفراد ينسون الاجتماعات والتواريخ المهمة والمواعيد النهائية، يقدمون أعذارا لا تشوبها شائبة. إذا تكرر هذا السلوك كثيرا فسوف تحنق، وإذا حاولت مواجهته فسوف يحاول قلب الطاولة بجعلك تبدو متوترا. ليس ذنبهم كما يقولون، لديهم الكثير يدور في أذهانهم، والناس يضغطون عليهم، فهم فنانون مزاجيون لا يستطيعون الاحتفاظ بالكثير من التفاصيل المزعجة. حتى أنهم قد يتهمونك بأنك تزيد من توترهم. يجب أن تفهم أن أصل هذا هو الحاجة لإظهار تفوقهم. إذا قالوا في أنهم يشعرون أنهم متفوقون عليك، فإنهم سيتعرضون للسخرية. يريدونك أن تشعر بها بطرق خفية، بينما يقدرون على إنكار ما يخططون له. إن وضعك في موضع أدنى هو شكل من أشكال التحكم، لأنهم يحددون العلاقة بهذا. يجب أن تنتبه إلى النمط أكثر من الاعتذار.131

القانون اليومي: إذا واجهت سلوكا مضنيا، فلا تغضب. المعتدون السلبيون يزدهرون عندما ينهضون. حافظ على هدوءك واعكس سلوكهم بمهارة، و اجذب الانتباه إلى ما يفعله، وانثر بعض العار إن أمكن.

131 قوانين الطبيعة البشرية ، 16: انظر العداء وراء الواجهة الودية – قانون العدوان

8 مايو

انظر إلى ماضيهم

يأتي أهم مؤشر على شخصية الناس عبر أفعالهم مع مرور الوقت. ستلاحظ تكرار نفس الإجراءات والقرارات خلال حياتهم على الرغم مما يقوله الناس عن الدروس التي تعلموها وكيف تغيروا على مر السنين. يكشفون في هذه القرارات عن شخصيتهم. يجب أن تلاحظ أي أشكال بارزة من السلوك التي تختفي عندما يكون هناك الكثير من التوتر، أو عدم إكمال جزء مهم من العمل، أو التحول إلى العداء عند مواجهة التحدي. قم ببعض الأبحاث في ماضيهم. انظر إلى الإجراءات الأخرى التي لاحظتها والتي تتناسب مع هذا النمط. تولي اهتماما كبيرا لما يفعلونه في الوقت الحاضر. ترى أفعالهم وليست حوادث منعزلة ولكنها كأجزاء من النمط القهري. إذا تجاهلت النمط فهذا خطأك.132

القانون اليومي: لا تنبهر بسمعة الناس أو تلتقط الصورة السطحية التي يحاولون عرضها عندما تختار أشخاصا تتعامل معهم. درب نفسك على النظر بعمق داخلهم، وإلى أفعالهم السابقة لتتضح شخصيتهم.

132 قوانين الطبيعة البشرية ، 4: تحديد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

9 مايو

تأمل الانفجارات العاطفية

إذا انفجر شخص ما غاضبا منك فيجب أن تذكر نفسك أنه ليس موجه إليك، فهذا لا يكون عبثا. السبب أكبر بكثير ويعود بالزمن إلى الوراء وينطوي على عشرات مواقف الأذية، وهو لا يستحق عناء الفهم. انظر إلى الاندفاع العاطفي على أنه حركة قوة مقنعة بدل رؤيتها على أنها ضغينة شخصية، ومحاولة للسيطرة عليك أو معاقبتك متخفية في صورة جرح المشاعر والغضب. سيسمح لك هذا التحول في المنظور بلعب لعبة القوة بمزيد من الوضوح.133

القانون اليومي: حول فقدان السيطرة عند الناس لمصلحتك بدل المبالغة في رد الفعل والوقوع في شرك مشاعر الناس. حافظ على رأسك عندما يفقدون عقولهم.

---

133 قواعد السطوة ، القانون 3: إخفاء نواياك

10 مايو

لا تخطئ في الاقتناع

نحن ساذجون بطبيعتنا. نريد أن نؤمن بأشياء معينة، وأننا نستطيع الحصول على شيء مقابل لا شيء؛ ويمكننا استعادة أو تجديد صحتنا بفضل خدعة جديدة، وربما حتى خداع الموت. معظم الناس جيدون بشكل أساسي ويمكن الوثوق بهم. هذا الميل هو ما يزدهر عليه المخادعون والمتلاعبون. سيكون مفيدا لمستقبل جنسنا البشري إذا كنا قليلي السذاجة، لكن لا يمكننا تغيير هذه الطبيعة البشرية. إن أفضل ما يمكننا فعله هو أن نتعلم التعرف على بعض العلامات المنبهة لمحاولة الخداع والحفاظ على شكوكنا بينما نقوم بفحص الأدلة بشكل أكبر. تأتي العلامة الأكثر وضوحا وشيوعا عندما يقدم الناس واجهة متحركة إضافية. يصعب علينا عندما يتبسمون ويتوددون ألا ننغمس في ذلك ونخفض مقاومتنا لتأثيرهم بشكل طفيف. إذا كان الناس يحاولون التستر على شيء ما، فإنهم يصبحون عنيفين مثرثرين. إنهم يلعبون على تحيز القناعة، إذا أنكرت أو قلت شيئا بحماسة كبيرة فمن الصعب أن نشك بك. بل نميل إلى مزيد من الاقتناع بالحقيقة.134

القانون اليومي: عندما يحاول الناس شرح أفكارهم بقوة مبالغ فيها أو الدفاع عن أنفسهم بمستوى مكثف من الإنكار، فهذا هو بالضبط الوقت الذي يجب أن ترفع فيه قرون الاستشعار.

---

134 قوانين الطبيعة البشرية ، 3: انظر من خلال أقنعة الناس – قانون لعب الأدوار

11 مايو

النمط

كانت مشكلة هوارد هيوز[135] مع الذين يعملون معه أنه قام ببناء صورة عامة في أذهانهم تخفي نقاط الضعف الصارخة في شخصيته. بإمكانه أن يقدم نفسه على أنه الفرداني القاسي والمنشق الأمريكي البارع بدل الإدارة الجزئية اللاعقلانية. كان الأمر الأكثر ضررا هو قدرته على تصوير نفسه أنه رجل أعمال ناجح يقود إمبراطورية بمليارات الدولارات. لقد ورث عن والده عملا تجاريا مربحا. كانت الأجزاء الوحيدة من إمبراطوريته التي حققت أرباحا كبيرة هي شركة الأدوات الجوية ونسخة سابقة من *هوكز اير كرافت* التي كان قد انسحب منها من شركة الأدوات. العديد من الشركات الأخرى التي أدارها شخصيا: قسم الطائرات في وقت لاحق، ومشاريعه السينمائية، وفنادقه وعقاراته في لاس فيغاس خسرت جميعها مبالغ كبيرة تم تغطيتها من قبل الشركتين الأخريين لحسن الحظ. كان هيوز رجل أعمال فظيع، وكان نمط الإخفاقات الذي كشف ذلك واضحا للجميع. لكن هذه هي النقطة العمياء في الطبيعة البشرية: إننا غير مجهزين بشكل جيد لقياس شخصية الذين نتعامل معهم. سمعتهم وصورتهم العامة تسبقهم وتبهرنا بسهولة. إننا مفتونون بالمظاهر. إذا أحاطوا أنفسهم ببعض الأساطير المغرية كما فعل هيوز فإننا نؤمن بها. نختار العمل مع الأشخاص أو توظيفهم بناء على سيرتهم الذاتية المتألقة وذكائهم وسحرهم بدلا من تحديد شخصيتهم: كقدرتهم على العمل مع الآخرين، والوفاء بوعودهم، والبقاء في مظاهر القوة في الظروف المعاكسة. وحتى السمة الإيجابية مثل الذكاء لا قيمة لها إذا كان الشخص ذو شخصية ضعيفة

---

135 لم يتحدث روبرت غرين بكثير من الانصاف عن شخصية هيوز في كتبه كلها، مع العلم أنه شخص حقق إنجازات عظيمة وحارقة للعقول، صحيح أن شخصيته انفصامية بعض الشيء، ومن هنا يأخذ عليه روبرت غرين كثيرا في كتاباته، وهو شخص يحب نفسه وعمله، لقد قام ليوناردو دي كابريو بتجسيد شخصية هيوز أحسن تجسيد في فيلم الطيار، لقد قربنا هذا الفيلم من شخصية هيوز الحقيقية وما تتمتع به هذه الشخصية المكافحة ذات السطوة والصيت الواسع، يذكر أن هيوز توفي وقد جمع ثروة تقدر بأكثر من 2 مليار دولار أمريكي، وفيلم The Aviator أفضل فيلم يتحدث عن هيوز وانجازاته وشخصيته القيادية الخارقة والغريبة والتي لا تعرف المستحيل.

مشكوك فيها. نعاني تحت قيادة القائد المتهور بسبب بقعتنا العمياء. هذا هو مصدر المآسي التي لا نهاية لها في التاريخ.136

القانون اليومي: تجاهل المقدمة التي يعرضها الناس، والأسطورة التي يحيطون بها أنفسهم. قم بتدوير أعماقهم بحثا عن علامات على شخصيتهم. يمكن ملاحظة ذلك في الأنماط التي يكشفون عنها عن ماضيهم وجودة قراراتهم وكيف يفوضون السلطة ويعملون مع غيرهم.

136 قوانين الطبيعة البشرية ، 4: تحديد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

12 مايو

احذر من الإيماءة النبيلة

يتحدث الناس عن المبادئ الأخلاقية ولكنهم يتصرفون دائما وفقا لمبادئ القوة؛ نحن أخلاقيون وأعداؤنا غير أخلاقيين!

سول ألينسكي

الإيماءة النبيلة واحدة من أكثر شاشات الدخان فاعلية، وهي مفضلة عند المخاتلين. واجه تاجر القطع الفنية *جوزيف دوفين* ذات مرة مشكلة رهيبة. كان أصحاب الملايين الذين دفعوا ثمنا باهظا مقابل لوحات *دوفين* ينفدون من مساحة الجدار، بدا من غير المحتمل أنهم سيستمرون في الشراء ارتفاع ضرائب الميراث. كان الحل هو المعرض الوطني للفنون في واشنطن العاصمة، والذي ساعد دوفين في إنشائه في عام 1937 من خلال إقناع أندرو ميلون بالتبرع بمجموعته له. كان المعرض الوطني هو الواجهة المثالية لدوفين. تجنب عملاؤه الضرائب في إحدى المبادرات، وأفسحوا مساحة الحائط للمشتريات الجديدة، وقللوا عدد اللوحات في السوق، مما حافظ على الضغط التصاعدي على أسعارها في حين أن المانحين خلقوا مظهر كونهم فاعلين.137

القانون اليومي: يريد الناس أن يعتقدوا أن الإيماءات النبيلة حقيقية لكون الايمان لطيفا. نادرا ما يلاحظون مدى خداع هذه الإيماءات.

---

137 قواعد السطوة ، القانون 3: أخف نواياك

13 مايو

تعرف على النرجسيين قبل أن تقع في حبالهم

تعرف على النرجسيين من خلال أنماط السلوك التالية: إذا تعرضوا للإهانة أو التحدي فلا دفاع عندهم. لا يهدئهم شيء. يتفاعلون بغضب شديد، متعطشون للانتقام، يظنون أنهم صالحون. هذه هي الطريقة الوحيدة التي يريد تهدئة مخاوفهم بها. سيضعون أنفسهم على أنهم الضحية الجريحة مما يربك الآخرين ويجلبون التعاطف. يأخذون كل شيء على محمل شخصي. ربما يصابون بجنون العظمة ولديهم أعداء في جميع الاتجاهات. يمكنك أن ترى نظرة حقودة وجوههم عندما تتحدث عن شيء لا يشملهم بشكل مباشر. يعيدون المحادثة إلى أنفسهم مع بعض القصص أو الحكايات لتشتيت الانتباه عن انعدام الأمان وراءها. يتعرضون لنوبات الحسد الشرسة إذا رأوا الآخرين يحصلون على الاهتمام الذي يشعرون أنهم يستحقونه. يظهرون في كثير من الأحيان ثقة شديدة بالنفس. هذا يساعد على جذب الانتباه، ويغطي بدقة الفراغ الداخلي المتردد وإحساسهم المجزأ بالذات. لكن احذر إذا تم اختبار هذه الثقة. عندما يتعلق الأمر بأشخاص آخرين في حياتهم فإن النرجسيين تكون لديهم علاقة غير عادية يصعب علينا فهمها. يميلون إلى رؤية الآخرين على أنهم امتدادات لأنفسهم، ما يُعرف بالأشياء الذاتية. يرغبون في السيطرة عليهم كما لو كانوا يسيطرون على أعضائهم. سيقومون بجعل الشريك يقطع الاتصال بالأصدقاء في علاقة ما. يجب ألا تكون هناك منافسة على الاهتمام.138

القانون اليومي: يجب أن يدور كل شيء حول النرجسيين في النهاية. أفضل حل هو الابتعاد عن طريقهم حتى لا تتورط في أعمالهم الدرامية التي لا تنتهي، ويمكنك القيام بذلك عن طريق التقاط الإشارات التحذيرية.

138 قوانين الطبيعة البشرية، 2: حول حب الذات إلى التعاطف – قانون النرجسية

14 مايو

القائد العظيم

الحيلة التي يلعبها القادة العظماء هي التركيز على أذواقهم الثقافية، وليس على الطبقة الفعلية التي ينتمون إليها. قد يسافرون من الدرجة الأولى ويرتدون البدلات الأغلى ثمنا، لكنهم يقاومون ذلك من خلال الظهور بمظهر أن لديهم نفس أذواق مثل الجمهور، ويستمتعون بنفس الأفلام مثل الآخرين، ويتجنبون نفحة النخبوية الثقافية بأي ثمن. سوف يبذلون قصارى جهدهم للسخرية من النخب على الرغم أنهم يعتمدون على هؤلاء الخبراء لإرشادهم. إنهم مثل عامة الناس هناك، لكن لديهم الكثير من المال والقوة. سيتعاطف معهم الجمهور على الرغم من التناقضات الواضحة. لكن عظمة هذا تتجاوز مجرد اكتساب ما تيسر من الاهتمام. هؤلاء القادة يتضخمون بشكل كبير من خلال هذا التماثل مع الجماهير. ليسوا مجرد رجل أو امرأة واحدة بل يمثلون أمة بأكملها. اتباعهم يعني أن تكون مخلصا للمجموعة نفسها. انتقادهم هو الرغبة في صَلْبِ القائد وخيانة القضية. إذا لاحظت مثل هذه المفارقات والأشكال البدائية للترابط الشعبي فراجع وحلل حقيقة ما يجري. ستجد في جوهر الأمر شيئا صوفيا غير عقلاني. حيث أن القائد الفخم يشعر بأنه مرخص له لفعل ما يريد باسم الجمهور.[139]

القانون اليومي: حقيقة بسيطة عن القادة العظماء: إنهم يعتمدون على الاهتمام الذي يتلقونه. لا تطعم غرورهم فتمنحهم ما يتوقون إليه.

---

139 قوانين الطبيعة البشرية ، 11: اعرف حدودك – قانون العظمة

15 مايو

الهدية الميكيافلية

جوهر خداع المخاتل هو إلهاءه. تشتيت انتباه الأشخاص الذين يريدون خداعهم يمنحهم الوقت والمساحة لفعل شيء لن تتم ملاحظته. يكون عمل اللطف والكرم و الصدق أقوى أشكال الإلهاء لأنه يزيل شكوك الآخرين. يحولهم إلى أطفال ويلتفون للإيماءات الحنونة. كان يسمى هذا في الصين القديمة "العطاء قبل الأخذ"، يتخدر الشخص الآخر دون أن يلاحظ أنه أخذ. يعرفه المخاتلون: جهاز له استخدامات عملية لا حصر لها. ربما يكون الأفضل هو الكرم. قليل من الناس يقاومون الهدية، حتى أكثر الأعداء قسوة، وهذا هو السبب أنها الطريقة المثلى لنزع سلاح الناس. هدية تبرز الطفل فينا وتقلل من دفاعاتنا. تتمحور جميع أنواع المشاعر المعقدة حول والدينا حول الهدايا عندما كنا أطفالا. نرى أن إعطاء الهدية علامة على الحب والاستحسان. وهذا العنصر العاطفي لا يختفي أبدا. يصبح متلقو الهدايا المالية عرضة للخطر مثل الأطفال، خاصة عندما تأتي الهدية من شخص في هرم السلطة. لا يمكنهم المساعدة في الانفتاح وتتراجع إرادتهم. احذر بشكل خاص من الهدية التي تأتي من فراغ. يقوم مانح الهدية بإرخاء التربة قبل زرع بذورها.140

القانون اليومي: لسنا نرى العنصر الميكيافلي للهدية عندما نأخذها، والذي يخفي الدوافع التي لا نعلمها.

140 قواعد السطوة ، القانون 12: استخدم الصدق والكرم الانتقائي لنزع سلاح ضحيتك

16 مايو

المزيف التقليدي

من يرغب في إصلاح حكومة دولة أو يحاول، ويرغب في قبولها ، فيجب أن يحتفظ على الأقل بمظهر الأشكال القديمة؛ حتى يبدو للناس أنه لم يطرأ أي تغيير على المؤسسات، على الرغم أنها مختلفة تماما عن المؤسسات القديمة.

نيكولو ميكيافلي

استراتيجية يستخدمها المخاتل الماهر لإخفاء التغيير: تقديم عرض علني وبصوت عال لدعم قيم الماضي. كان عصر النهضة في فلورنسا جمهورية عمرها لقرون عديدة، وكان يشك في أي شخص ينتهك تقاليدها. *أظهر كوزيمو دي ميديشي* دعمه الحماسي للجمهورية، بينما عمل على إخضاع المدينة لسيطرة عائلته الثرية. احتفظ *ميديتشي* بمظهر الجمهورية في الشكل، أما من حيث الجوهر فقد بدلوها. لقد أحدثوا تغييرا جذريا، بينما بدوا وكأنهم يحمون التقاليد.141

القانون اليومي: لا تدع الشخص المتعصب للتقاليد يخدعك.

141 قواعد السطوة ، القانون 45: بشر بالحاجة إلى التغيير ، لكن لا تُصلح كثيرا في وقت واحد.

17 مايو

فك رموز الظل

ستواجه في حياتك أشخاصا ذوو سمات مؤكدة تميزهم وتكون مصدر قوتهم، ثقة غير عادية، ولطف استثنائي، واستقامة أخلاقية عظيمة، وهالة قدسية، وصلابة ورجولة، وعقل مرعب. إذا نظرت إليهم عن كثب فقد تلاحظ مبالغة طفيفة في هذه السمات، كما لو كانوا يؤدونها أو يثبتونها قليلا. يجب أن تفهم الواقع بصفتك طالبا للطبيعة البشرية: السمة المؤكدة تقع على رأس الصفة المعاكسة، مما يؤدي إلى تشتيت انتباهك. نرى شكلين من هذا: يشعر بعض الناس بالنعومة أو الضعف أو انعدام الأمان الذي قد يكون محرجا أو غير مريح في وقت مبكر من الحياة. إنهم يطورون بدون وعي السمة المعاكسة، المرونة أو الصلابة التي تكمن في الخارج مثل قشرة واقية. السيناريو الآخر هو أن الشخص لديه صفة يشعر أنها قد تكون معادية للمجتمع. الكثير من الطموح أو الميل إلى أن يكون أنانيا. إنهم يطورون الجودة المعاكسة، وهو شيء إيجابي. قاموا بصقل وتحسين هذه الصورة العامة على مر السنين. الضعف الأساسي أو السمة المعادية للمجتمع هي عنصر أساسي في ظلها. شيء مرفوض ومقموع. ولكن كما تملي قوانين الطبيعة البشرية، كلما كان القمع أعمق، زاد تقلب الظل.142

القانون اليومي: كن حذرا بشأن الأشخاص الذين يظهرون السمات مؤكدة لا تنشغل بالمظهر. راقب علامات وظهور العكس بمرور الوقت.

142 قوانين الطبيعة البشرية ، 9: واجه جانبك المظلم – قانون القمع

18 مايو

انظر تحت القناع

تذكر أن الناس يحاولون تقديم أفضل واجهتهم الممكنة. هذا يعني إخفاء مشاعرهم العدائية المحتملة، ورغباتهم في السلطة التفوق، ومحاولاتهم للتعبير عن الذات، وانعدام الأمان لديهم. سوف يستخدمون الكلمات لإخفاء مشاعرهم وإلهائك عن الواقع، واللعب على تثبيت الناس. سيستخدمون بعض تعابير الوجه التي يسهل وضعها ويفترض أنها تعني الود. تتمثل مهمتك في تجاوز عوامل التشتيت وإدراك تلك العلامات المتسربة، وتكشف شيئا من المشاعر الحقيقية تحت القناع.143

القانون اليومي: درب نفسك على عدم الالتفات إلى الواجهة التي يعرضها الناس.

143 قوانين الطبيعة البشرية ، 3: انظر من خلال أقنعة الناس – قانون لعب الأدوار

19 مايو

المطالبة بالمساواة

.يجب معاملة الجميع على حد سواء مهما كانت مكانتهم وقوتهم. ولكن إذا حاولت أن تعامل الجميع على قدم المساواة والإنصاف وتتجنب تلوث السلطة، فستواجه مشكلة أن بعض الناس يفعلون أشياء معينة بشكل أفضل من الآخرين. إن معاملة الجميع على قدم المساواة تعني تجاهل اختلافاتهم، ورفع مستوى قليلي المهارة وقمع المتفوقين.144

القانون اليومي: يقوم العديد من أولئك الذين يطالبون بالمساواة في جميع المجالات بنشر إستراتيجية قوة أخرى، وإعادة توزيع مكافآت الأشخاص بالطريقة التي يحددونها. احكم على الناس ومكافأتهم على جودة عملهم.

---

144 قواعد السطوة، المقدمة

20 مايو

الجبهة المردوعة

الحسد هو الوحيد الذي لا يعترف به أحد من بين كل اضطرابات الروح.

بلوتارش

عُرف *بوريس غودونوف* أنه الوحيد في المشهد الذي يمكنه قيادة روسيا عندما مات *إيفان* الرهيب. لكن إذا سعى إلى المنصب بشغف فإنه سيثير الحسد والشك بين *البويار*، لذلك رفض التاج عدة مرات.. جعل الناس يصرون على توليه العرش. استخدم *جورج واشنطن* نفس الإستراتيجية لصناعة التأثير الكبير. رفض الاحتفاظ بمنصب القائد العام للجيش الأمريكي، وقاوم الوصول للرئاسة. جعل نفسه أكثر شهرة من أي وقت مضى في كلتا الحالتين. لا يمكن للناس أن يحسدوا القوة التي أعطوها لشخص لا يبدو أنه يرغب في ذلك.[145]

القانون اليومي: كن شكاكا في المردوعين.

145 قواعد السطوة ، القانون 46: لا تظهر بشكل كامل أبدا

21 مايو

المبتهج العدواني

سادت القوة والسلاح في تلك الأيام. لكن الآن ذكاء الثعلب في كل مكان، بالكاد يمكن العثور على رجل أمين أو فاضل.

الملكة إليزابيث الأولى

هناك أشخاص مدهشون يدخلون حياتك بسرعة. يبتسمون كثيرا. متفائلون ومستعدون لمساعدتك، قد ترد الجميل عن طريق توظيفهم في وظيفة أو مساعدتهم في حياتهم المهنية في مرحلة ما. بعض التشققات ستكتشف على طول الطريق. ربما يعلقون تعليقا نقديا، أو تسمع من الأصدقاء أنهم كانوا يتحدثون عنك وراء ظهرك. ثم انفجار وعمل تخريبي وخيانة عكس الشخص اللطيف والساحر الذي صادقته في البداية. الحقيقة أن هذه الأنواع تدرك في وقت مبكر من الحياة أن لديها ميولا عدوانية وحسد يصعب السيطرة عليه. يريدون القوة. يستشعرون أن مثل هذه الميول ستجعل الحياة صعبة عليهم. قاموا بزراعة الواجهة المعاكسة على مدى سنوات عديدة. تتمتع بلطفهم بميزة شبه عدوانية. يمكنهم اكتساب القوة الاجتماعية عبر هذه الحيلة. لكنهم مستاؤون سرا من الاضطرار للعب مثل هذا الدور أو أن يكونوا محترمين. لا يمكنهم الحفاظ على ذلك. سوف ينتقدونك ويؤذونك تحت الضغط. يمكنهم أن يفعلوا ذلك بعد أن عرفوا نقاط ضعفك. سوف يلومونك على يحدث.146

القانون اليومي: أفضل دفاعاتك أن تكون حذرا من الأشخاص الذين يسارعون في السحر والتعارف، إنهم لطيفون. هذا اللطف الشديد ليس طبيعيا أبدا.

---

146 قوانين الطبيعة البشرية ، 9: واجه جانبك المظلم – قانون القمع

22 مايو

تحديد قوة شخصية الناس

تذكر هذا: الشخصية الضعيفة تحيد عن الصفات الجيدة المحتملة الأخرى التي قد يمتلكها الشخص القوي. قد يكون بعض الأشخاص أذكياء، لكن شخصياتهم متعطلة وسوف ينهارون تحت الضغط، ولن يتعاملوا بلطف مع النقد، سيفكرون في أنفسهم. هناك تكاليف نفسية خفية عند العمل معهم أو توظيفهم. شخص أقل سحرا وذكاء يتمتع بشخصية قوية، يثبت أنه أكثر موثوقية وإنتاجية على المدى الطويل. الأشخاص ذوو القوة الحقيقية نادرون مثل الذهب، وإذا وجدتهم فكأنما عثرت على كنز.147

القانون اليومي: انظر إلى كيفية تعامل الناس مع اللحظات العصيبة والمسؤولية عند قياس القوة أو الضعف. انظر إلى أنماطهم: ما الذي أكملوه أو أنجزوه بالفعل؟

---

147 قوانين الطبيعة البشرية ، 4: تحديد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

23 مايو

لا تصدق عينيك

كانت مراسلة شبكة سي بي إس نيوز *ليزلي ستال* تغطي الحملة الرئاسية لعام 1984، لم تشعر بالراحة عندما اقتربت الانتخابات. يركز رونالد ريغان ر على المشاعر والأمزجة بدلا من القضايا الصعبة. كان الأمر أكثر من أن وسائل الإعلام كانت تمنحه رحلة مجانية. شعرت أن فريقه الانتخابي كانا يلعبان بالصحافة مثل الكمان. قررت تجميع مقال إخباري يُظهر للجمهور كيف استخدم ريغان التلفزيون للتغطية على الآثار السلبية لسياساته. اتصل بها مسؤول كبير في البيت الأبيض هاتفيا في المساء الذي بثته فقال: "قطعة رائعة"، قالت ستال "ماذا؟". كرر "قطعة رائعة". سألته "هل استمعت إلى ما قلته؟". قالت: " عندما تعرض أربع دقائق ونصف من الصور الرائعة لرونالد ريغان، لا أحد يستمع إلى ما تقوله. ألا تعلم أن الصور تتخطى رسالتك لأنها تتعارض مع رسالتك؟ يرى الجمهور هذه الصور ويقومون بحظر رسالتك. لم يسمعوا حتى ما قلته. كان إعلانا مجانيا في أذهاننا مدته أربع دقائق ونصف عن حملة رونالد ريغان لإعادة انتخابه ". كان لدى معظم الرجال الذين عملوا في مجال الاتصالات لصالح ريغان خلفية في مجال التسويق. يعرفون أهمية سرد القصة بشكل واضح وحاد وبصور جيدة. راجعوا العنوان الذي يجب أن يكون عليه اليوم في كل صباح، وكيف يمكنهم تشكيله في مقطع مرئي قصير لإحضار الرئيس للتصوير. لقد أولوا اهتماما تفصيليا بالخلفية خلف الرئيس في المكتب الفي البيت الأبيض. والطريقة التي صورته بها الكاميرا عندما كان مع قادة العالم الآخرين، وجعله يصور وهو يتحرك بمسيرته الواثقة. الصور المرئية حملت الرسالة بشكل أفضل مما يمكن أن تفعله أي كلمة. كما قال أحد مسؤولي ريغان "ما الذي ستصدقه، الحقائق أم عينيك؟"148

القانون اليومي: المخاتلون بارعون في التأثيرات المرئية لصرف الانتباه عن تلاعبهم. لا تولي الاهتمام للشكل أكثر من مضمون الرسالة.

148 فن الإغواء: الإغراء الناعم – كيفية بيع أي شيء للجماهير

24 مايو

المال السهل

الرغبة في الحصول على شيء مقابل لا شيء مكلفة للعديد من الأشخاص الذين تعاملوا معي ومع المحتالين الآخرين. عندما يتعلم الناس أنهم لا يستطيعون الحصول على شيء مقابل لا شيء، فسوف تتضاءل الجريمة. الجميع يعيشون في وئام أكبر.

جوزيف ويل

إن إغواء وجبة غداء مجانية مخزون الفنان المحتال في التجارة. لم يكن هناك رجل أفضل محتال أنجح من *جوزيف ويل*، المعروف باسم "الفتى الأصفر". علم الفتى الأصفر في وقت مبكر أن ما جعل عمليات الاحتيال التي قام بها ناجحة هو جشع رفاقه من البشر. ابتكر ويل على مر السنين طرقا عديدة لإغواء الناس باحتمالية الحصول على المال السهل. كان يوزع العقارات "المجانية" – من يمكنه مقاومة مثل هذا العرض؟ وبعد ذلك سيتعلم المتشائمون أنه يتعين عليهم دفع 25 دولارا لتسجيل البيع. لأن الأرض كانت مجانية، فقد بدا أنها تستحق الرسوم المرتفعة، وسيجني الطفل الأصفر آلاف الدولارات من التسجيل المزيف. كان يعطي الطماع عملا زائفا. كان يخبر الطماعين عن سباق الخيول الثابتة، أو الأسهم التي من شأنها أن تكسب 200 في المائة في غضون أسابيع قليلة. وبينما كان يدور قصصه، كان يشاهد عيون الشخص الطماع تفتح على مصراعيها عند التفكير في وجبة غداء مجانية. لا تدع نفسك تنجذب إلى احتمال الحصول على المال السهل. كما قال الطفل الأصفر نفسه: الطمع لا يجني لك المال.149

القانون اليومي: كن حذرا من أي شخص يتدلى في الاغواء ما مقابل لا شيء. مخططات الثراء السريع عمليات احتيال. اليانصيب ضريبة على الأميين رياضيا. لا توجد طرق مختصرة للسطوة.

---

149 قواعد السطوة ، القانون 40: احتقر الغداء المجاني

25 مايو

تجنب مغناطيس الدراما

من الخطأ الاعتقاد أن المرء يتصرف ويقوم بالعمل مرة واحدة.

سيزار بافيسي

سوف يجذبونك بحضورهم المثير. يروون لك قصصا غير عادية، لديهم طاقة متحركة. لديهم بعض البراعة. من الممتع التواجد حولها حتى تصبح الدراما قبيحة. عندما كانوا أطفالا، تعلموا أن الطريقة الوحيدة للحصول على الحب والاهتمام هي إشراك والديهم في مشاكلهم، والتي يجب أن تكون كبيرة بما يكفي لإشراك الوالدين عاطفيا بمرور الوقت. أصبحت هذه عادة، وطريقتهم في الشعور بأنهم على قيد الحياة ومطلوب. يتجنب معظم الناس أي نوع من المواجهة، لكن يبدو أنهم يعيشون من أجلها. عندما تتعرف عليهم بشكل أفضل، تسمع المزيد من قصص المشاحنات والمعارك في حياتهم، لكنهم يتمكنون دائمًا من وضع أنفسهم كضحية. يجب أن تدرك أن حاجتهم الأكبر هي إدخال الخطافات إليك بأي وسيلة ممكنة. سوف يورطونك في دراماهم وستشعر بالذنب لتفك الارتباط.[150]

القانون اليومي: تعرف عليهم في أقرب وقت ممكن، قبل أن تتورط في شِراكهم. افحص ماضيهم بحثا عن دليل على هذا النمط واركض نحو التلال إذا كنت تشك أنك تتعامل مع مثل هذا النوع.

150 قوانين الطبيعة البشرية ، 4: تحديد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

26 مايو

حيلة الإخلاص

يجب أن تكون على علم من خدعة من لا شيركو "الإخلاص موجود في عدد قليل من الرجال، يكون أذكى الخدع: إظهار الصدق أجل استخلاص ثقة الآخرين وأسرارهم."[151]

القانون اليومي: يعرف المخاتلون الأذكياء أنهم يزيدون احتمالية الكشف عن أسرارك عندما تمنحهم قلبك. يعطونك اعترافا كاذبا على أمل أن تمنحهم اعترافا حقيقيا.

---

151 قواعد السطوة ، القانون 14: تظاهر كصديق ، واعمل كجاسوس

27 مايو

اكشف دوافعهم الحقيقية

إذا عرفت الدوافع الأساسية لأي رجل، فإنك تملك مفتاح إرادته.

غراثيان

نادرا ما تكون الأحداث القليلة في الحياة العامة كما تبدو عليه من منظور ميكيافلي. تعتمد القوة على المظاهر وعلى التلاعب بما يراه الجمهور. الظهور بشكل جيد والقيام بما هو ضروري لاكتساب القوة والحفاظ عليها. يكون سهلا رؤية الضباب وتحديد دوافع الناس ونواياهم. الأمر معقد عادة: ما الذي يحدث بالفعل؟ تم تحسين القدرة على خلق الضباب والارتباك بشكل كبير في البيئة الجديدة. تُزرع القصص والشائعات دون أي مصدر. ستنتشر القصة بشكل فيروسي. قبل أن يبدأ الناس في التشكيك في صحة القصة (أ)، يصرف انتباههم شيء آخر: القصة (ب) أو (ج). تترسخ في هذه الأثناء القصة "أ" في أذهان الناس بطرق خفية. إنها طبقة إضافية من عدم اليقين والشك تجعل الأمر سهلا لجميع أنواع ألعاب التلميح. أعتمد على استراتيجية تأتي من اللاتينية Cui bono (شويبونو)لفك رموز الأحداث التي تبدو صعبة القراءة، استُخدمت هذه الاستراتيجية لأول مرة في هذا السياق من قبل شيشرون وهي تترجم حرفيا: "لصالح من؟" هذا يعني: عندما تحاول معرفة الدوافع وراء بعض الأفعال الغامضة، انظر لترى من الذي يستفيد منها في النهاية. المصلحة الذاتية تحكم العالم.[152]

القانون اليومي: لا تنخدع بالمظاهر، أو ماذا يفعله الناس ويقولونه. اسأل دائما: Cui bono؟

[152] موقع روبرت غرين، 23 نوفمبر 2007

28 مايو

الحقيقة المؤثرة

الغالبية العظمى من البشر راضون عن المظاهر وكأنها حقائق.

ميكيافلي

يسمي مكيافيلي هذا "الحقيقة المؤثرة"، وهو مفهومه الأكثر إشراقا في رأيي. ويعمل على هذا النحو: سيقول الناس أي شيء لتبرير أفعالهم، ليمنحوا أنفسهم مظهرا أخلاقيا. الطريقة الوحيدة التي نستطيع الحكم عليهم بها ونتخلص من كل هذا الهراء هي أن ننظر إلى أفعالهم ونتائج أفعالهم. هذه هي حقيقتهم الفعالة. خذ البابا على سبيل المثال. سوف يخطب إلى الأبد عن الفقراء والأخلاق والسلام، لكنه يترأس في هذه الأثناء أقوى منظمة في العالم (في زمن ميكيافلي). أفعاله معنية بشكل أساسي بزيادة هذه القوة. الحقيقة المؤثرة أن البابا حيوان سياسي، وقراراته تتضمن الحفاظ على مكانة الكنيسة الكاثوليكية في العالم. الكلام الديني جزء من مهارته السياسية ويعمل به كأداة تشتيت الانتباه.[153]

القانون اليومي: احكم على الناس عبر نتائج أفعالهم ومناوراتهم، وليس من خلال القصص التي يروونها.

---

[153] موقع روبرت غرين 28 يوليو 2006

29 مايو

لا شخصنة

يعاني الكثير من الناس في الحياة من مشاكل رهيبة في التعامل مع السياسة، دون فصل عواطفهم عن عالم العمل أو مجال السلطة. يأخذون كل شيء على محمل شخصي. واجهت مشكلة رهيبة في العمل في المكاتب، والعمل في هوليوود والعمل في الصحافة. كنت ساذجا بعض الشيء، والكثير من الناس كذلك. ما يحدث في هذه المواقف هو أنه لا يوجد أحد يدربك على هذه الأشياء فتصبح عاطفيا، تأخذ ما يقوله الناس ويفعلونه بشكل شخصي. يكون قد انتهى أمرك في اللحظة التي تنشغل فيها بالمشاعر. (يجب أن تكون قادرا على النظر إلى الحياة كما لو كانت تتحرك على رقعة الشطرنج). لدى *ماركوس أوريليوس* هذا الاقتباس الرائع الذي سأعيد صياغته: إذا كنت في حلبة الملاكمة، ولكمك الملاكم في وجهك فلا تتذمر من هذه القسوة. هذا الضرب مجرد جزء من اللعبة. أريدك أن ترى الحياة على هذا النحو: إذا فعل لك شخص ما شيئا سيئا، فلا تتفاعل ولا تنزعج. انظر إليه على أنه حركات على رقعة الشطرنج. إنهم ينقلونك. لا تستمع لكلامهم، لأن الناس يقولون أي شيء. انظر إلى تحركاتهم. انظر إلى مناوراتهم. انظر إلى أفعالهم السابقة. تخبرك الإجراءات بمن يكونون وليس ما يقولون. هذا النوع من ضبط النفس يحرر ويقوي بشكل هائل.[154]

القانون اليومي: الحكم على الناس من خلال أفعالهم وعدم أخذهم على محمل شخصي سوف يحررك ويساعدك في الحفاظ على توازنك العاطفي.

[154] روبرت غرين، محادثات مع مايكل جيرفيس ، 25 (يناير) 2017

30 مايو

يريد الجميع المزيد من القوة

هناك جملة شهيرة من اللورد *أكتون* مفادها: أن السلطة المطلقة تفسد على الإطلاق. يقتبس الناس ذلك كثيرا. لكن *مالكولم إكس* قال إن العكس صحيح، أي أن امتلاك السلطة قد يفسد، لكن عدم وجود قوة مطلقا يفسد أيضا. أؤكد في قوانين السلطة الثماني والأربعين أن الشعور بعدم وجود سلطة على الناس والأحداث بشكل عام لا يطاق نهائيا– عندما نشعر بالعجز نشعر بالبؤس. لا أحد يريد طاقة قليلة، الكل يريد المزيد.[155]

القانون اليومي: عندما تكون في شك: افترض أن الناس يفعلون ما يفعلونه ويقولون ما يقولونه لأنهم يريدون المزيد من القوة لا قليلها.

[155] "روبرت غرين: قوانين السلطة الـ 48 ،" بين السطور مع باري كيبريك، 15 مايو 2015

31 مايو

اعرف مع من تتعامل

اقتنع أنه لا يوجد أشخاص مهمين وغير مهمين، ولكن قد يكون في وسعهم، في وقت أو آخر أن يكونوا مفيدين لك، وهو ما لن يفعلوه بالتأكيد، إذا أظهرت لهم الازدراء مرة واحدة.

لورد تشيسترفيلد

القدرة على قياس الناس أهم مهارة في تجميع القوة والحفاظ عليها. ستكون أعمى بدونها: لن تسيء إلى الأشخاص الخطأ فحسب، بل ستختار الأنواع الخاطئة للعمل عليها، وستعتقد أنك تفوق الناس عندما تهينهم. قم بقياس علامتك أو خصمك المحتمل قبل الشروع في أي حركة ضده. وإلا فسوف تضيع الوقت وترتكب الأخطاء. دراسة نقاط ضعف الناس والثغرات في دروعهم، ومجالات الفخر وانعدام الأمان لديهم. تعرف على خصوصياتهم وعمومياتهم قبل أن تقرر ما إذا كنت ستتعامل معهم أم لا. كلمتين أخيرتين: أولا، لا تعتمد أبدا على غرائزك في الحكم على خصمك وقياسه. سترتكب أكبر الأخطاء على الإطلاق إذا اعتمدت على مثل هذه المؤشرات غير الدقيقة. لا شيء يمكن أن يحل محل جمع المعرفة الملموسة. ادرس خصمك وتجسس عليه مهما طال الوقت، سوف يؤتي هذا ثماره على المدى الطويل. ثانيا، لا تثق في المظاهر أبدا. يستطيع أي شخص ذو قلب ثُعباني أن يظهر اللطف. الشخص الصاخب في الخارج يكون جبانا لاحقا.. لا تثق أبدا في النسخة التي يقدمها الناس عن أنفسهم، فهي غير موثوقة على الإطلاق.[156]

القانون اليومي: ما هو الخير الممكن الذي يأتي من الجهل بالآخرين؟ تعلم كيفية إخبار الأسود عن الحملان.

---

[156] قواعد السطوة ، القانون 19: اعرف من تتعامل معه – لا تسيء إلى الشخص الخطأ

يونيو

الصنعة الالهية

الابداع في فنون المراوغة والتلاعب

ذُكِرَ في الأساطير اليونانية القديمة أن بين امتيازات الآلهة استخدام الفنون الخادعة، مثل العظيم أوديسيوس، الذي كان قادرا على منافسة الآلهة في مكرهم، وسرقة بعض قوتهم، ومطابقتها بالذكاء والخداع البشري. يجب ألا تنظر للخداع المكر أنهما أمرين قبيحين بتاتا. يتطلب السمو البشري على الأحداث خداعا دائما يظهر على عدة مستويات متنوعة، وينبغي أن تعلم أن هذا ما نتميز به عن الحيوانات، إنه القدرة على الكذب والمراوغة والخداع الذي يبدو لك غريبا. اظهر للناس دائما على أنك شخص فاضل تحترم التفاصيل وتنتبه إليها، وإذا لم تكن أحمقا في الظاهر، فكن متأكدا أنك ستكون حكيما في الداخل، وهذا ما سوف تتعلمه عندما تمارس الخداع والكذب على المستويات الشاهقة، وتذكر دائما نصيحة نابليون: ضع يدك الصلبة داخل قفاز مخملي. إذا أتقنت فنون الخداع والمراوغة والاغواء وتعلمت السحر وطرق التغلب على خصومك، فَلَعَمْري إنك واصل لا محالة للمستويات القوية من السطوة. سوف يرافقك شهر يونيو كي تتعلم كيف تجعل الناس يركعون لك دون أن يفقهوا ذلك، ولن يستطيعوا مقاومتك أو الاستياء منك حتى لو اكتشفوا أنك تخدعهم.

حاولت قبل عدة سنوات أن أساعد عقلي ليتغلب على صعوبة كتابة الاستراتيجيات الـ 33 للحرب، فاشتريت طاولة بلياردو بعد الأيام الشاقة من العمل. استقريت في لعبة البلياردو وحاولت التركيز على اللباد الأخضر والعصا.. اتضح لي أن الكرة تدور حول الزوايا لينتهي بهذا الأمر لتكون الخيار الأمثل للتحويل. هناك زوايا بسيطة تضرب فيها الكرة الرئيسية على أحد الجانبين عندما لا تكون مستقيمة. ربما لا يكون هذا سهلا. هناك الزوايا التي تأخذها عندما تضع الكرة المستهدفة في مكان بعيد. وهي لعبة جديدة بحد ذاتها. وهنا تذهب لتنفيذ لقطة مزدوجة. هناك زوايا تتكون من اللقطات المركبة. كما توجد المزيد من التركيبات المنزلقة عند استخدام المواد الصلبة في الانزلاق. ثم هناك لغة الزوايا الكاملة التي تلعب دورا عندما تفكر وتحاول إبقاء الكرة البيضاء في وضع ثابت، وتركز على المساحات المفتوحة.

وهناك الزوايا المجردة في الزمان والمكان: أن تلعب بعقل خصمك وتسمح له بتنفيذ الحركات الأولى، لكي يضع نفسه في الزاوية الأخيرة من الطاولة. حيث تجعله محصورا في أوضاع مستحيلة فترى جدوله بالكامل وكيف يتقدم في وقت قصير. هناك طبقات دقيقة من الزوايا تحصل عليها كلما حسنت لعبتك. يجب أن يكون تركيزك شاملا لترفع مستوى لعبتك ولتلعب بشكل جيد. نفس اللعبة تنطبق على الحياة الواقعية كما في البلياردو. يُحبسُ المبتدئون في عقلية الكرة الواحدة ويتحمسون جميعا عندما يسدد أحدهم تسديدة ذكية، لكنهم لا يتركون لأنفسهم مجالا جديدا لينفذوا حركتهم القادمة. لا يعرفون أن الزوايا يكون بعض فوق بعض. وهناك أشخاص يرفعون مستواهم قليلا ويبدو أنهم يعرفون كيف يصخبون ليضربوا ضربات متتالية. عملت لدى بعض الأشخاص في هوليوود من هذا النوع. يجعلون الآخرين يقومون بالعمل نيابة عنهم وينالون الفضل بالكامل. كنت أعرف أن أحد المخرجين سيلعب باستمرار لعبة توظيف شخص آخر لتوجيه السيناريو الذي كتبه، شخص صغير ومتحمس وعديم الخبرة. هذا الشخص سيفشل في وقت مبكر من العملية؛ ويجب على المدير أن يأتي وينقذ الموقف، ويكون هذا هدفه طوال الوقت. يُفضل إعداده بهذه الطريقة أفضل من اظهاره على أنه مفرط في طموحه وجشعه. ويصر أن يوجه جميع المشاريع بنفسه. لكن هذه الأنواع لا ترى الصورة الكبرى، أو تضع خطة نهائية للعبة. ينظرون من بعض الزوايا، ولكن ليس في مرتبة عالية. لم يصلوا بعد لهذا الحد. يثيرون الاستياء والمقاومة. هؤلاء مخادعون من المستوى المنخفض.

جاء عندي قبل بضع سنوات أحد معارفي الذين يديرون أعمالهم الإعلامية بالمشكلة التالية: قام بعض الموظفين الرفيعي المستوى من تسريب شيء محرج عنه. كانت زاويته من هذا التسريب لفت انتباه الرئيس. كان يشعر بالقلق لأن رئيسه يخطط لطرده. كان توجيهي أن يعلم بجدية المسرب وحركته القادمة، دون اصدار أي رد فعل سلبي تجاهه. وعليه أن يستمر في الظهور بشكل عادي، وكأن شيئا لم يحدث. كانت هذه هي الواجهة: واجة الإلهاء. سيتعين على المسرب التركيز على هذا ليعرف ما يعنيه؟ هل الرئيس خجول؟ أم لم يهتم؟ هل قام بترهيبه؟ وهذا من شأنه أن يشتري بعض الوقت. عندما حققنا في الموقف رأينا المزيد من الأحداث، وتوصلنا لحل: قام بفصل اثنين من الموظفين المشاغبين الذين كانوا حليفين للمسرب. وتم نقل الثالث إلى مكتب آخر. كانوا مفتقرين للأداء ولم تكن لهم أي صلة بالمسرب الحقيقي.

كانت الغاية: هي عزل الهدف، والتحجير عليه لعدم تكرار ذلك، وأن يتلقى التحذير بأن المدير شخص لا يمكن العبث معه بسهولة لاستمالته. لم تكن تحركاته سهلة الفهم؛ لفتوا انتباه المسرب وجمدوه في مكانه. عملنا على زاوية أعلى لرد الفعل هذا، لنرتفع على عدد من القواعد التي يشملها الالهاء، لقد حددنا طريقة لمواجهته إذا قام بالمناورة مرة أخرى ليسرب معلوماته.

يعتبر *ايسبرغ سليم* أحد المؤلفين المفضلين لدي. ينقسم العالم عنده إلى محتال أحمق. إما أن تكون محتالا أو أحمقا. ليس لدى الأحمق زوايا محددة، ولا إحساس بفن المراوغة، ويمكنه أن يلعب دورا واحدا في كل مرة. يتجه المحتال إلى الزوايا دائما، ويتعلم كيفية يلعب فيها، ويصبح متمرسا في اللعبة.

1 يونيو

ارتدِ القناع المناسب

لن تنجح في الخداع ما لم تسلك منهجا مختلفا، ينبغي أن ترتدي القناع الذي تتطلبه اللحظة. اجعل وجهك مرنا مثل وجه الممثل، واعمل على إخفاء نواياك عن الآخرين، وتدرب على استدراج الناس إلى الفخاخ.[157]

القانون اليومي: إن اللعب بالمظاهر وإتقان فنون الخداع من بين المتع الجميلة في الحياة، كما أنها عنصر أساسي في القوة.

157قواعد السطوة، المقدمة.

2 يونيو

الغياب من أجل زيادة السطوة

إذا شاهدني الناس على المسح كثيرا، فسوف يتوقفون عن متابعتي.

نابليون

أصبحت لعبة الانسحاب قوية اليوم في عالم غارق في كثرة الظهور.. نادرا ما نعرف متى ننسحب ولا يبدو أي شيء خاص لذلك نشعر بالرعب من الذين يختفون عن الأنظار باختيارهم. يعطينا قانون الندرة هذه الحقيقة في علم الاقتصاد: الإفراط في التداول يرخص السعر. تخلق قيمة فورية بسحب شيء من السوق. أرادت الطبقات العليا في هولندا في القرن السابع عشر، أن تجعل الزنبق أكثر من مجرد زهرة جميلة. أرادوا أن يدل على المكانة مما يجعلها نادرة. بل يكاد يكون من المستحيل الحصول عليها، أثاروا ما أطلق عليه فيما بعد هوس الزنبق. الزهرة الواحدة تساوي الآن أكثر من وزنها ذهبا. وسع نطاق قانون الندرة ليشمل مهاراتك الخاصة. اجعل ما تقدمه للعالم نادرا ويصعب العثور عليه، وستزيد من قيمته على الفور.158

القانون اليومي: كلما تمت رؤيتك وسماعك أكثر من اللازم، كلما ظهرت شائعا. الانسحاب المؤقت يزيد سطوتك. وسوف تحظى بإعجاب أكبر. يجب أن تتعلم متى تغادر.

158 قواعد السطوة، القانون 16: استخدم الغياب لزيادة الاحترام

3 يونيو

تحكم في صورتك

الرجل الذي ينوي جني ثروته في هذه العاصمة القديمة للعالم [روما] يجب أن يكون حرباء لعكس ألوان الغلاف الجوي الذي يحيط به – بروتيوس قادر على اتخاذ كل شكل يريده.

جيوفاني كازانوفا

يحكم عليك الناس بناء على مظهرك الخارجي. إذا أظهرت طبيعتك العادية سوف يشعرون بالرهبة منك أثناء معاشرتهم، كما أنك تستهلك انتباهك.. ستجد صعوبة في التركيز على عملك من خلال استيعاب أحكامهم، حمايتك الوحيدة هي قلب هذه الديناميكية من خلال تشكيل هذه المظاهر وخلق الصورة التي تناسبك والتحكم في أحكام الناس. ستجد أنه من المناسب أن تتراجع وتخلق بعض الغموض من حولك في بعض الأحيان، مما يزيد من وجودك. سترغب أن تفرض مظهرا أكثر تحديدا. لا تستقر أبدا على صورة واحدة أو تمنح الناس القدرة على اكتشافك. تقدم على الجمهور بخطوة واحدة دائما.159

القانون اليومي: لا تدع الناس يعتقدون أنهم اكتشفوا الأمر. اخلق بعض الغموض حولك.

---

159 الاتقان: انظر إلى الناس كما هم – الذكاء الاجتماعي

4 يونيو

العب على غريزة الناس للثقة في المظاهر

المظهر والنية يوقعان في شرك الناس عند استخدامها ببراعة، حتى لو شعر الناس أن هناك نية خفية وراء المظهر الصريح.

ياغيو مونينوري

هناك حقيقة بسيطة عن الطبيعة البشرية حول الأمور الأساسية للقدرة على الخداع: غريزتنا الأولى أن نثق في المظاهر. لا يمكننا الالتفاف حول الشك في حقيقة ما نراه ونسمعه. تخيل أن المظاهر تخفي شيئا آخر من شأنه أن يرهقنا ويرعبنا. هذه الحقيقة تجعل الخداع سهلا. قم بتبني شيء يبدو أنك ترغب فيه، وهو هدف يبدو أنك تهدف إليه أمام أعين الناس وسيأخذون المظهر على أنه حقيقة. سيفشلون في ملاحظة ما تنوي فعله بمجرد أن ترتكز أعينهم.160

القانون اليومي: قم بإخفاء نواياك خلف عباءة من المظاهر المصممة.

---

160 قواعد السطوة، القانون 3: أخف نواياك

5 يونيو

أحدِث تأثيرات درامية

كانت الولايات المتحدة في خضم أزمة اقتصادية حادة في وقت الانتخابات الرئاسية التي أجراها *فرانكلين ديلانو روزفلت* عام 1932. كانت البنوك تفشل بمعدل ينذر بالخطر. تراجع روزفلت قليلا. لم يقل شيئا عن خططه أو تعييناته الوزارية. حتى أنه رفض مقابلة الرئيس الحالي آنذاك، *هربرت هوفر* لمناقشة الانتقال. كانت البلاد في حالة من القلق الشديد بحلول وقت تنصيب روزفلت. غير في خطابه الافتتاحي بعض الأشياء. لقد ألقى خطابا قويا، موضحا أنه ينوي قيادة البلاد في اتجاه جديد، متخلصا من الإيماءات الخجولة لأسلافه. ظهرت وتيرة خطاباته وقراراته العامة منذ ذلك الحين فصاعدا في التعيينات الوزارية والتشريعات الجريئة بمعدل سريع. أصبحت الفترة التي أعقبت التنصيب تُعرف باسم "مائة يوم"، ونشأ نجاحها في تغيير الحالة المزاجية للبلاد من سرعة روزفلت الذكية واستخدامه للتباين الدراماتيكي. لقد جعل جمهوره في حالة تشويق، ثم ضربهم بسلسلة من الإيماءات الجريئة التي بدت أكثر أهمية لأنها جاءت من العدم.161

القانون اليومي: استخدم التوقيت المسرحي للمفاجأة والتحويل. تعلم كيفية تنظيم أحداث مثل *روزفلت*، وعدم الكشف عن جميع أوراقك، اكشفها بطريقة تزيد من تأثيرها الدرامي.

161 قواعد السطوة، القانون 25: أعد تكوين نفسك

6 يونيو

العب دورك بشكل جيد

درب نفسك أن تكون قادرا على إظهار المشاعر المناسبة عند القيادة. تشعر بالحزن عندما يستدعي منك ذلك خلال تذكر تجاربك الخاصة التي تسببت في مثل هذه المشاعر، أو إذا لزم الأمر عن طريق تخيل مثل هذه التجارب. النقطة المهمة أن لديك السيطرة. ليس من الممكن تدريب أنفسنا إلى هذه الدرجة في الحياة الواقعية، إذا كنت تقوم باستمرار بالتعبير عن كل ما يأتي إليك في الوقت الحالي، فسوف تشير إلى الضعف والافتقار الشامل إلى إتقان الذات. تعلم كيف تضع نفسك في المزاج العاطفي الصحيح خِلالَ تصور كيف ولماذا يجب أن تشعر بالعاطفة المناسبة أو الأداء الذي توشك على تقديمه. استسلم للشعور في الوقت الحالي الذي يكون فيه الوجه والجسم متحركين بشكل طبيعي. ستختبر بعض المشاعر التي تترافق مع هذه التعبيرات بنفسك عندما تبتسم أو تستهجن. درب نفسك على العودة إلى تعبير أكثر حيادية في لحظة طبيعية بنفس القدر من الأهمية، واحرص على عدم المبالغة في المشاعر. أدرك ما يلي: تأتي كلمة شخصية من الكلمة اللاتينية *بيرسونا*، والتي تعني "القناع". ارتد قناعا في الأماكن العامة. إذا أظهرنا من نحن بالضبط وتحدثنا مع أذهاننا بصدق فسنهين الجميع ونكشف عن الصفات التي يتم إخفاؤها بشكل أفضل. إن امتلاك شخصية، تلعب دورا جيدا يحميك من الأشخاص الذين ينظرون إليك عن كثب.[162]

القانون اليومي: كلنا ممثلون في مسرح الحياة، ستزيد القوة التي ستكتسبها كلما لعبت دورك بشكل أفضل وارتديت القناع المناسب.

162 قوانين الطبيعة البشرية، 3: انظر من خلال أقنعة الناس – قانون لعب الأدوار

7 يونيو

لا تطعن في ذكاء الناس

أفضل طريقة لاستقبال الجميع هي أن تلبس جلد أغبى المتوحشين.

غراثيان

إن الشعور بأن شخص ما آخر أكثر ذكاء منا لا يُحتمل. نحاول تبرير ذلك بطرق مختلفة: "لديه ظهر الكتاب فقط، بينما أملك المعرفة حقيقية". "دفع والداه ليحصل على تعليم جيد. إذا كان والداي يملكان نفس القدر من المال لكنت محظوظا. . . "إنه ليس ذكيا كما تعتقد. كان أينشتاين معتوها خارج الفيزياء "، لمدى أهمية فكرة الذكاء لغرور معظم الناس، فمن الأهمية بمكان عدم إهانة أو الطعن في قوة دماغ الشخص عن غير قصد. هذه خطيئة لا تغتفر. إذا تمكنت من جعل هذه القاعدة الحديدية تعمل من أجلك، فإنها تفتح كل أنواع الخداع. إن الشعور بالتفوق الفكري الذي تمنحه لهم سوف ينزع قوة عضلاتهم المشبوهة.163

القانون اليومي: طمئن الناس بشكل لا شعوري بأنهم أكثر ذكاء منك، أو حتى أنك معتوه قليلا، وسف تشتغل الدوائر حولهم.

163 قواعد السطوة ، القانون 21: العب دور الطماع للقبض على الطماع – اظهر أغبى علاماتك

8 يونيو

اصرف انتباههم عن هدفك الحقيقي

أراد دوق مارلبورو قائد الجيش الإنجليزي أثناء حرب الخلافة الإسبانية عام 1711 تدمير حصن فرنسي رئيسي، لأنه كان يحمي طريقا حيويا يؤدي إلى فرنسا. كان يعلم أنه إذا دمرها فسوف يدرك الفرنسيون رغبته في التقدم هذا الطريق. استولى على الحصن وحصنه مع بعض قواته، مما جعله يبدو كما لو أنه يريده لغرض ما. هاجم الفرنسيون الحصن وسمح لهم الدوق باستعادته. قاموا بتدميره بمجرد استعادته، واعتقدوا أن الدوق أراد ذلك. أصبح الطريق غير محمي بعد أن اختفى الحصن، ويمكن لماربورو أن يسير إلى فرنسا. استخدم هذا التكتيك بالطريقة التالية: إخفاء نواياك ليس عن طريق الانغلاق (مع المخاطرة بالظهور بالسرية وإثارة الشك لدى الناس) ولكن بالحديث عن رغباتك وأهدافك بلا نهاية، وليس أهدافك الحقيقية فقط. ستصطاد ثلاثة طيور بحجر واحد: ستبدو ودودا ومنفتحا وواثقا؛ بينما تخفي نواياك؛ لترسل منافسيك في مطاردات مستهلكة للوقت.164

القانون اليومي: سيتم التخلص من أعدائك عنما تموههم، مما يؤدي إلى ارتكاب جميع أنواع الأخطاء من طرفهم.

164 قواعد السطوة ، القانون 3: أخف نواياك

9 يونيو

امنح الناس الفرصة ليشعروا بالتفوق

سيرى بعض الناس أن مناشدة مصلحتهم الشخصية أمر قبيح. يفضلون أن يكونوا قادرين على ممارسة الإحسان والرحمة والعدالة، وهي طرقهم للشعور بالتفوق عليك: إنك تؤكد قوتهم وموقعهم عندما تطلب منهم المساعدة. إنهم أقوياء بما يكفي فلا يحتاجون منك سوى فرصة الشعور بالتفوق. هذا هو النبيذ الذي يسكرهم. إنهم يتشوقون لتمويل مشروعك وتقديمك إلى الأشخاص الأقوياء بشرط أن يتم كل هذا في الأماكن العامة، ولسبب وجيه (عادة كلما كان الجمهور أكثر كان ذلك أفضل). لا يمكن التعامل مع الجميع خلال المصلحة الذاتية الساخرة. بعض الناس سيؤجلون بذلك لأنهم لا يريدون أن يظهروا أنهم مدفوعين بمثل هذه الأشياء. إنهم بحاجة إلى فرص لإظهار قلبهم الطيب. لا تكن خجولا. امنحهم هذه الفرصة. ليس الأمر كما لو كنت تخدعهم بطلب المساعدة، إنه لمن دواعي سرورهم أن يقدموا وأن يُنظر إليهم وهم يعطون.165

القانون اليومي: يجب أن تعرف ما الذي يجعل الآخرين يقرؤون. يلجؤون إلى جشعهم عندما ينفثون الجشع. عندما يريدون أن يبدوا خيريين ونبلاء يستكملون جمعيتهم الخيرية.

165 قواعد السطوة، القانون 13: عند طلب المساعدة ، استجداء لمصلحة الناس الذاتية ، وليس أبدًا لرحمتهم أو امتنانهم

10 يونيو

قم بإصابة مجموعتك بالعواطف الإنتاجية

قم بإصابة المجموعة بإحساس القرار الذي ينبع منك. لست منزعجا من النكسات. استمر في التقدم والعمل على حل المشاكل. يشعر الأفراد بالحرج لأنهم أصبحوا في حالة هستيرية بسبب أدنى تحول في الثروة. حاول إصابة المجموعة بالثقة، لكن كن حذرا حتى لا ينزلق هذا إلى العظمة. تنبع ثقتك وثقة المجموعة في الغالب من سجل حافل بالنجاح. قم بتغيير الروتين بشكل دوري، فاجئ المجموعة بشيء جديد. سوف يوقظهم ويخرجهم من الرضا عن النفس الذي يمكن أن يستقر في أي مجموعة تحقق النجاح. إظهار قلة الخوف والانفتاح العام على الأفكار الجديدة سيكون له التأثير العلاجي الأكبر على الإطلاق. سيخففون من دفاعاتهم مما يشجعهم على التفكير أكثر بأنفسهم.166

القانون اليومي: اعمل مع الطبيعة البشرية وحوّلها إلى أمر إيجابي عن طريق إصابة المجموعة بكومة مناسبة من المشاعر. الناس أكثر عرضة لأمزجة ومواقف القائد من أي شخص آخر.

166 قوانين الطبيعة البشرية، 14: مقاومة الانحدار الهابط للجماعة – قانون المطابقة

11 يونيو

اضرب الراعي

تتناثر القردة عندما تسقط الشجرة.

مثل صيني

يمكن تتبع المشكلة إلى مصدر واحد داخل أي مجموعة، الشخص الكئيب هو الذي يثير الخلاف وينقل العدوى إلى المجموعة بسهولة. ينتشر عدم الرضا قبل أن تعرف ما الذي أصابك. تصرف قبل أن يصبح مستحيلا فصل خيط البؤس عن الآخر، أو أن ترى كيف بدأ الأمر برمته. أولا، تعرف على مثيري الشغب خلال حضورهم المتسلط، أو من خلال طبيعتهم الباكية. لا تحاول إصلاحهم أو استرضائهم عندما تكتشفهم فهذا لن يؤدي إلا إلى تفاقم الأمور. لا تهاجمهم بشكل مباشر أو غير مباشر، لأنهم سامون بطبيعتهم وسيعملون تحت الأرض على تدميرك. افعل هذا بدلا من ذلك: أبعدهم قبل فوات الأوان. افصلهم عن المجموعة قبل أن يصبحوا عين دوامة. لا تمنحهم الوقت لإثارة القلق وزرع السخط؛ لا تمنحهم مساحة للتحرك. دع شخصا يعاني حتى يعيش الباقون في سلام.167

القانون اليومي: عندما يرحل القائد يختفي مركز الثقل؛ لا يوجد شيء يدور حوله وكل شيء سوف ينهار. اضرب مصدر المشكلة وستتشتت الرعاع.

167 قواعد السطوة ، القانون 42: اضرب الراعي وستتشتت الأغنام

12 يونيو

استخدم تكتيك الاستسلام

لا تقاتل من أجل الشرف عندما تكون ضعيفا، اختر الاستسلام. يمنحك الاستسلام وقتا للتعافي، ووقت الانتظار حتى تتلاشى قوتهم. لا تمنحهم رضا القتال وإلحاق الهزيمة بك استسلم أولا. عند تنقلب على الخد الآخر فإنك تثير حنقهم وتزعجهم. اجعل الاستسلام أداة للقوة. ضع في اعتبارك ما يلي: من السهل خداع الأشخاص الذين يحاولون إظهار سلطتهم من خلال تكتيك الاستسلام. علامتك الخارجية على الخضوع تجعلهم يشعرون بأنهم مهمون؛ ويرضون باحترامك، يصبحون أهداف سهلة لهجوم مضاد لاحق.168

القانون اليومي: إذا وجدت نفسك ضعيفا، فإن أسلوب الاستسلام مثالي لرفع نفسك مرة أخرى – إنه يخفي طموحك؛ ويعلمك الصبر وضبط النفس و يزودك بالمهارات الأساسية في اللعبة.

---

168 قواعد السطوة، القانون 22: استخدم تكتيك الاستسلام – تحويل الضعف إلى قوة

13 يونيو

القيادة من الجبهة

كان *حنبعل* أعظم جنرال في العصور القديمة بسبب فهمه الجيد لمعنويات القتال. لم يكن رجاله أفضل من الجنود الرومان. لم يكونوا مسلحين كما ينبغي، وكان عددهم أقل بمقدار النصف. ومع ذلك كان الفاتح دوما. لقد فهم قيمة الروح المعنوية. كان يتمتع بثقة شعبه المطلقة.

كولونيل تشارلز أردانت

القائد هو الذي يحدد النغمة عندما تكون المعنويات معدية. اطلب تضحيات لن تقدمها لنفسك (تفعل كل شيء من خلال المساعدين)؛ تصرف بلطف أكثر من اللازم، وأظهر اهتماما كبيرا برفاههم، وأنت تستنزف التوتر من أرواحهم وتخلق أطفالا مدللين يتذمرون عند أدنى ضغط ويطلبون المزيد من العمل. المثال الشخصي أفضل طريقة لضبط النغمة الصحيحة وبناء الروح المعنوية. عندما يرى شعبك إخلاصك للقضية فإنهم يستوعبون روحك من الطاقة والتضحية بالنفس. بعض الانتقادات في الوقت المناسب هنا وهناك وسيحاولون بجد أكثر لإرضائك، للارتقاء إلى معاييرك العالية. ستجدهم يطاردونك إلى دفع جيشك وسحبه.169

القانون اليومي: يكون البشر متسلطين للسيطرة على النفوذ في العالم، جيشا وأتباعا مخلصين، أكثر قيمة من المال. سيفعلون لك أشياء لا يمكن للمال شراؤها.

169 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب، الإستراتيجية 7: حول حربك إلى حرب صليبية – إستراتيجيات المعنويات

14 يونيو

ردع مع وجود تهديد

عندما لا يرغب الخصوم في القتال معك، فلأنهم يعتقدون أن ذلك يتعارض مع مصالحهم، أو لأنك ضللتهم في التفكير بذلك.

صن تزو

علينا أن نتأقلم ونلعب السياسة ونبدو لطيفين. يعمل هذا بشكل جيد في لحظات الخطر. مع العلم أن هناك صعوبة في أن يُنظر إليك أنك لطيف جدا، قد تعمل ضدك. يمكن لذلك دفعك وإحباطك وعرقلتك. إذا لم تكن مستعدا للرد من قبل، فلن تكون أي إيماءة تهديد تقوم بها ذات مصداقية. **افهم**: هناك قيمة كبيرة في السماح للناس بمعرفة أنه عند الضرورة سوف تتخلى عن لطفك وتكون صعبا وسيئا وملعون والدين. سوف يقترب منك الناس مع قليل من الخوف في قلوبهم عندما يرونك مقاتلا. وكما قال **ميكيافلي** من المفيد أن تكون مخيفا على أن يحبك الناس. يكون عدم اليقين أفضل من التهديد الصريح: إذا لم يكن خصومك متأكدين من تكلفة العبث معك، فلن يرغبوا في معرفة ذلك أبدا.170

القانون اليومي: كوِّن سمعتك، مع بعض الجنون. قتالك لا يستحق كل هذا العناء. أنشئ هذه السمعة واجعلها ذات مصداقية مع عدد قليل من الأعمال المثيرة للإعجاب – العنيفة منها.

170 إستراتيجيات الحرب الـ 33 ، الإستراتيجية 10: إنشاء وجود مهدد – إستراتيجيات الردع.

15 يونيو

فن الحضور والغياب

الغياب يقلل من المشاعر الهشة ويلهب المشاعر العظيمة، الريح تطفئ الشمعة وتشعل النار.

فرانسواز دي لا روشيفوكولد

يجب أن يعرف القادة كيفية موازنة بين الحضور والغياب. من الأفضل أن تتجه أكثر في اتجاه الغياب، عندما تظهر أمام المجموعة، فإنك تولد الإثارة والدراما. سيفكر الناس فيك في تلك اللحظات التي لا تكون فيها متاحا. فقد الناس هذا الفن اليوم. حاضرون ومألوفون، ويعرضون كل تحركاتهم على وسائل التواصل الاجتماعي. قد يجعلك ذلك مرتبطا بالموضوع، ولكنه يجعلك تبدو مثل أي شخص آخر، ومن المستحيل إظهار السطوة بمثل هذا الوجود العادي. ضع في اعتبارك أن التحدث كثيرا نوع من التواجد المفرط الذي يحزن ويكشف الضعف. الصمت الغياب والانسحاب شكل من أشكال لفت الانتباه. إنه يعنى التحكم في النفس والقوة. بطريقة مماثلة، لا تبالغ في الشرح والاعتذار إذا ارتكبت خطأ ما. توضح أنك تقبل المسؤولية وأنك مسؤول عن أي إخفاقات ثم تمضي قدما. يجب أن يكون ندمك هادئا نسبيا؛ ستظهر أفعالك اللاحقة أنك تعلمت الدرس. تجنب الظهور بمظهر دفاعي متذمر إذا تعرضت للهجوم، لأنك فوق ذلك.171

القانون اليومي: إذا كنت حاضرا ومألوفا ومتاحا ومرئيا دائما فسوف تبدو مبتذلا. لا تمنح الناس مجالا ليجعلوك مثاليا. إذا كنت منعزلا جدا، فلن يعرفك أحد.

---

171 قوانين الطبيعة البشرية، 15: اجعلهم يرغبون في اتباعك، قانون التقلب

16 يونيو

اجعل الآخرين يلعبون بالبطاقات التي توزعها

تستحضر الكلمات مثل "الحرية" و "الخيارات" و "الاختيار" قوة تتجاوز حقيقة الفوائد التي تنطوي عليها. عندما تفحصها عن كثب فحصها فإن الخيارات التي لدينا في السوق والاختيارات والوظائف تتجه أن تكون ذات قيود ملحوظة: تكون مسألة اختيار بين *ألف* و *باء*، مع إخراج بقية الحروف الأبجدية من الصورة.. طالما أن سراب الاختيار الخافت يعد وميضا، فإننا نادرا ما نركز على الخيارات المفقودة. "نختار" أن نصدق أن اللعبة عادلة ولدينا حريتنا. نفضل عدم التفكير في عمق حريتنا في الاختيار. إن عدم الرغبة في التحقيق في صغر خياراتنا ينبع من حقيقة أن الكثير من الحرية يخلق نوعا من القلق. تبدو عبارة "خيارات غير محدودة" واعدة بشكل لا نهائي، ولكن الخيارات غير المحدودة ستشلنا وتقلل من قدرتنا على الاختيار. لدينا مجموعة محدودة من الخيارات المريحة. هذا يزود الأذكياء والماكرين بفرص هائلة للخداع. أما الأشخاص الذين يختارون بين البدائل، فإنهم يجدون صعوبة في تصديق أنه يتم التلاعب بهم أو خداعهم؛ لا يرون أنك تسمح لهم بقدر ضئيل من الإرادة الحرة مقابل فرض أقوى لإرادتك. يجب أن يكون إعداد نطاق ضيق من الخيارات جزءا من خداعك.172

القانون اليومي: قول مأثور: إذا تمكنت من جعل الطائر يدخل القفص بمفرده، فسوف يغني بشكل جمالي. امنح الأشخاص خيارات تأتي في صالحك. أجبرهم على الاختيار بين أهون الشرين، فكلاهما يخدم غرضك.

172 قواعد السطوة ، القانون 31: تحكم في الخيارات – اجعل الآخرين يلعبون بالبطاقات التي توزعها

17 يونيو

المرئيات المغرية

يتأثر الناس دائما بالمظهر السطحي للأشياء.

ميكيافلي العظيم

عندما أنشأ الفنان المخادع الفتى الأصفر رسالة إخبارية تروج للأسهم المزيفة التي كان يبيعها، أطلق عليها اسم " رسالة إخبارية حمراء " وطبعها بتكلفة كبيرة بالحبر الأحمر. خلق اللون إحساسا بالإلحاح والقوة والحظ السعيد. تعرف *وايل* على تفاصيل مثل هذه على أنها مفاتيح للخداع، مثلها مثل المعلنين والمسوقين المعاصرين. إذا كنت تستخدم "ذهب" في عنوان أي شيء تحاول بيعه فاطبعه بالذهب. بما سوف يستجيب للون أكثر مما يستجيبون للكلمة لأن العين هي المهيمنة.173

القانون اليومي: لا تهمل الطريقة التي ترتب بها الأشياء بصريا. العوامل مثل اللون لها صدى رمزي هائل.

---

173 قواعد السطوة ، قانون 37: اصنع مناظر آسرة

18 يونيو

لا تصلح في وقت واحد

لا يوجد شيء أكثر صعوبة من التطبيق، ولا يوجد شك في النجاح، ولا أكثر خطورة في التعامل معه.

ميكيافلي العظيم

يحتوي علم النفس البشري على العديد من الثنائيات، أحدها أنه في الوقت الذي يفهم فيه الناس الحاجة إلى التغيير ومعرفة مدى أهمية تجديد المؤسسات والأفراد من حين لآخر، فإنهم ينزعجون من التغييرات التي تؤثر عليهم شخصيا. يعرفون أن التغيير ضروري، وأن الحداثة توفر الراحة، لكنهم يتشبثون بالماضي في أعماقهم. يرغبون في التغيير المجرد أو التغيير السطحي، لكن التغيير الذي يزعج العادات الأساسية والروتينية يزعجهم بشدة. لم تمر أي ثورة دون رد فعل قوي في وقت لاحق، لأن الفراغ الذي تخلقه على المدى الطويل يثبت أنه مقلق للحيوان البشري، الذي يربط دون وعي مثل هذه الفراغات بالموت والفوضى. إن فرصة التغيير والتجديد تغري الناس إلى جانب الثورة، وعندما يتلاشى حماسهم فإنهم يتركون في فراغ. التوق إلى الماضي. قم بالتغيير بقدر ما تريد، بل وقم بسن إصلاحاتك، ولكن امنحهم المظهر المريح للأحداث والتقاليد القديمة.174

القانون اليومي: إذا كنت جديدا في موقع قوة، أو تحاول بناء قاعدة قوة، فقم بإظهار احترام الطريقة القديمة في فعل الأشياء. إذا كان التغيير ضروريا، فاجعله يبدو وكأنه تحسن لطيف من الماضي.

174 قواعد السطوة، القانون 45: بشر بالحاجة إلى التغيير ، لكن لا تُصلح كثيرا في وقت واحد

19 يونيو

اجعلهم يأتون إليك.

كان فيليبو *برونليسكي* العظيم فنان ومهندس عصر النهضة، ويجعل الآخرين يأتون إليه كدليل على قوته. في إحدى المرات، تمت دعوته لإصلاح قبة كاتدرائية *سانتا ماريا ديل فيوري* في فلورنسا. كانت اللجنة مهمة ومرموقة. عندما استأجر مسؤولو المدينة رجلا ثانيا، *لورنزو غيبيرتي*، للعمل مع *برونليسكي* كان الفنان العظيم واقعا في السر. يعلم أن *غيبرتي* حصل على الوظيفة عبر معارفه صلاته، وأنه لن يقوم بأي عمل ويحصل في الأخير على نصف الفضل. أصيب بعد *برونليسكي* بمرض غامض فاضطر إلى التوقف عن العمل، لكنهم أشار على المسؤولين أنهم وظفوا غبرتي الذي كان ينبغي أن يكون قادرا على مواصلة العمل بمفرده. أصبح واضحا أن *غبرتي* عديم الفائدة وجاء المسؤولون يتسولون *برونليسكي*. لقد تجاهلهم وأصر أن ينهي *غيبرتي* المشروع، حتى أدركوا المشكلة: لقد أطلقوا *غيبيرتي*. تعافى *برونليسكي* في غضون أيام. لقد مارس فن جعل الآخرين يأتون إليه.[175]

القانون اليومي: إذا جعلت في جعل الآخرين يأتون إليك، فسوف يستمرون في القيام بذلك حتى بعد توقفك عن المحاولة.

---

175 قواعد السطوة، القانون 8: اجعل الآخرين يأتون إليك – استخدم الطُعم إذا لزم الأمر

20 يونيو

اعرض تلميحا عن الضعف

تعلم كيفية تحويل نقاط ضعفك إلى قوة. اللعبة دقيقة: إذا كنت تغرق في ضعفك وتفرط في استخدام يدك، فسوف يُنظر إليك على أنك تسعى إلى التعاطف، أو أنك مثير للشفقة. لا تفعل، ما يعمل بشكل أفضل هو السماح للناس بإلقاء نظرة عابرة على الجانب الضعيف من شخصيتك، بعد أن يعرفوك لفترة من الوقت. هذه اللمحة ستضفي عليك طابعا إنسانيا، وتقلل من شكوكهم، وتهيئ الأرضية لتعلق أعمق. تكون مسيطرا إذا أظهرت بعض الضعف الاستراتيجي بعض الأحيان.176

القانون اليومي: لا تكافح ضد نقاط ضعفك أو تحاول قمعها، ولكن ضعها في الاعتبار المناسب.

176*فن الإغواء: نزع السلاح من خلال الضعف والضعف الاستراتيجي*

21 يونيو

انتزاع القوة البطيئة

يمكن أن يزحف الطموح كما يرتفع.

إدموند برك

كان على *ألفريد هيتشكوك* أن يمر بنفس الحروب في كل فيلم صنعه، وينتزع السيطرة على الفيلم تدريجيا من المنتج والممثلين وبقية الفريق. كانت صراعاته مع كتاب السيناريو صورة مصغرة للحرب. أراد *هيتشكوك* أن تنعكس رؤيته للفيلم في السيناريو، لكن يده القوية تكون على رقبة كاتبه. تحرك ببطء وبدأ يعطي الكاتب مساحة للعمل بشكل فضفاض، ثم طلب المراجعات التي شكلت النص على طريقته. أصبحت سيطرته واضحة بشكل تدريجي، كان الكاتب بحلول ذلك الوقت مرتبطا بالمشروع عاطفيا. ترك *هيتشكوك* مسرحيات قوته تتكشف بمرور الوقت، حتى يفهم ذلك المنتج والكاتب والنجوم اكتمال هيمنته عند الانتهاء من الفيلم. يجب أن تكون على استعداد لتخصيص الوقت ليكون حليفك إذا أردت السيطرة على أي مشروع. إذا بدأت بالسيطرة الكاملة فإنك تستنزف روح الناس وتثير الحسد والاستياء. لذا ابدأ بتوليد الوهم بأنهم يعملون معا في جهد جماعي؛ ثم العب على أهداف بعدية. إذا أثار ذلك غضب الناس فلا داعي للقلق. هذه مجرد علامة على أن مشاعرهم منغمسة فيه، ما يعني أنه يمكن التلاعب بهم.177

القانون اليومي: التلاعب الصريح والاستيلاء على السلطة أمرين خطيرين، ويخلقان الحسد وعدم الثقة والشك. تحرك ببطء، هذا أفضل حل.

177 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 29: انهش قضمات صغيرة.

22 يونيو

تحكم فيما تكشفه

لا تبدأ في تحريك شفتيك وأسنانك قبل أن يفعل المرؤوسون ذلك. كلما طال الصمت، كلما أسرع الآخرون في تحريك شفاههم وأسنانهم. عندما يحركون شفاههم وأسنانهم، فسوف أفهم نواياهم الحقيقية. إذا لم يكن صاحب السيادة غامضا فسيجد الوزراء فرصة لأخذها واستغلالها.

هان في

القوة لعبة مظاهر من نواح كثير، وعندما تقول أقل من اللازم، فستبدو أعظم وأقوى. صمتك سيجعل الآخرين في اضطراب. البشر آلات للتفسير. عليهم أن يعرفوا ما تفكر فيه. عندما تتحكم بعناية فيما تكشفه، فلن يتمكنوا من اختراق نواياك. ستضعهم إجاباتك القصيرة في موقف دفاعي، وسوف يقفزون، سوف يغادرون الاجتماع وهم يشعرون كما لو أنهم تعرضوا للسرقة، وسوف يعودون إلى المنزل ويفكرون في كل كلمة. هذا الاهتمام الإضافي لتعليقاتك الموجزة سيضاف إلى قوتك.[178]

القانون اليومي: الأشخاص الأقوياء يبهرون ويخيفون بالكلام القليل.

178 قواعد السطوة ، القانون 4: قل أقل مما هو ضروري

23 يونيو

العب على رأيهم

تتمثل الروح الحقيقية للمحادثة في إبراز ذكاء الآخرين أكثر من إظهار قدر كبير منه بنفسك.

جين دي لا بروير

إذا كنت بحاجة لخدمة من الناس، فلا تذكرهم بما فعلته لهم في الماضي محاولا إثارة مشاعر الامتنان. الامتنان نادر لأنه يذكرنا بعجزنا واعتمادنا على الآخرين. نحب بالاستقلالية. ذكّرهم بالأشياء الجيدة التي فعلوها من أجلك في الماضي. سيساعد هذا في تأكيد رأيهم الذاتي: "نعم، أنا كريم." وبمجرد تذكيرهم، سيرغبون في الاستمرار في الارتقاء إلى مستوى هذه الصورة والقيام بعمل جيد آخر. يمكن أن يأتي تأثير مماثل من التسامح المفاجئ مع أعدائك وتكوين التقارب. سيشعرون بأنهم ملزمون بالارتقاء إلى مستوى الرأي العالي الذي أظهرته تجاههم الآن وسيكون لديهم دافع إضافي لإثبات أنهم يستحقون في الاضطراب العاطفي الذي يخلقه هذا.179

القانون اليومي: حفز مشاعر الرأي العام في أهدافك.

179 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

24 يونيو

لغة شيطانية

يستخدم معظم الناس لغة رمزية، كلماتهم ترمز إلى شيء حقيقي، المشاعر والأفكار والمعتقدات التي لديهم. يمثلون أشياء ملموسة في العالم الحقيقي. (أصل كلمة رمزي يكمن في كلمة يونانية تعني "تجميع الأشياء") تحتاج إلى لفعل العكس لإتقان فن المراوغة: اللغة الشيطانية. كلماتك لا تعني أي شيء حقيقي. أصواتهم، والمشاعر التي يثيرونها أكثر أهمية مما يفترض أن يمثلوا. (تعني كلمة شيطاني في النهاية الفصل وتفريق الأشياء هنا.) كلما جعلت الناس يركزون على لغتك ذات الصوت الجميل، وعلى الأوهام التي تستحضرها، كلما قللت من تواصلهم معها. ستقودهم إلى الغيوم حيث يصعب التمييز بين الحقيقة والكذب الحقيقي.180

القانون اليومي: اجعل كلماتك غامضة، حتى لا يكون الناس متأكدين مما تقصده. قم بتغليفهم بلغة شيطانية ولن يتمكنوا من التركيز على مناوراتك والعواقب المحتملة لتلاعباتك.

---

180 فن الإغواء: استخدم القوة الشيطانية للكلمات لزرع الارتباك

25 يونيو

اخلق جوا من الغموض

امزج القليل من الغموض مع كل شيء، واعلم أن الغموض يثير في حد ذاته التبجيل.

غراثيان

لعب الكونت *فيكتور لوستيج* أرستقراطي المحتالين اللعبة إلى حد الكمال. كان يفعل أشياء مختلفة أو يبدو أنها لا معنى لها. كان يحضر في أفضل الفنادق في سيارة ليموزين يقودها سائق ياباني؛ لم يرَ أحد سائقا يابانيا من قبل، لذلك بدا هذا غريبا. كان *لوستيج* يرتدي الملابس الأغلى ثمنا، ولكن مع ميدالية أو زهرة أو شارة، لم يُنظر إلى هذا على أنه مذاق معين، ولكنه غريب ومثير للاهتمام. في الفنادق يُرى وهو يتلقى البرقيات في جميع الأوقات، واحدة تلو الأخرى، يجلبها إليه سائقه الياباني – البرقيات التي كان يمزقها بلا مبالاة. (كانت مزيفة وفارغة.) كان يجلس بمفرده في غرفة الطعام، يقرأ كتابا كبيرا ومثيرا، ويبتسم للناس ويظل منعزلا. سيضج الفندق بأكمله بالاهتمام بهذا الرجل الغريب في غضون أيام قليلة. كل هذا الاهتمام سمح لـ *لوستيج* بإغراء الطماعين بسهولة. كانوا يتوسلون لأجل ثقته وشركته. أراد الجميع أن ينظر إليهم مع هذا الأرستقراطي الغامض. لن يلاحظوا أنهم تعرضوا للسرقة أعمى في وجود هذا اللغز المشتت.181

القانون اليومي: يحب الناس الألغاز، امنحهم ما يريدون.

181 قواعد السطوة، القانون 6: الاهتمام بالمحكمة

26 يونيو

غير تقليدي

لا أحد شجاع لدرجة أنه لا ينزعج من شيء غير متوقع.

يوليوس

المخالف للعادة اختصاص الشباب الذين لا يرتاحون للاتفاقيات ويسعدون كثيرا بالاستهزاء بها. يكمن الخطر أننا نحتاج إلى مزيد من الراحة والقدرة على التنبؤ مع تقدمنا في العمر، لنفقد ذوقنا تجاه غير النمطيين. هكذا تراجع *نابليون* عن كونه استراتيجيا: فقد أصبح يعتمد على حجم جيشه وتفوقه في الأسلحة أكثر من اعتماده على استراتيجيات جديدة ومناورات سلسة. لقد فقد طعمه لروح الإستراتيجية واستسلم للثقل المتزايد لسنواته المتراكمة. يجب أن تحارب عملية الشيخوخة النفسية حتى أكثر من العملية الجسدية، لأن العقل المليء بالحيل والمناورات السائلة ستبقيك شابا. حافظ على دوران العجلات وتحريك التربة حتى لا يستقر أي شيء ويتكتل بالطريقة التقليدية.182

القانون اليومي: تأكد من كسر العادات التي طورتها، والتصرف بطريقة تتعارض مع الطريقة التي عملت بها في الماضي؛ مارس نوعا من الحرب غير التقليدية على عقلك.

182 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 24: خذ خط التوقعات الأقل – الإستراتيجية العادية والتقليدية

27 يونيو

العب على الناس

أكثر شخص مكروه في العالم هو الشخص الذي يقول الحقيقة، والذي لم أجده أبدا أكثر إثارة للاهتمام ومربحا للرومانسية من قول الحقيقة.

جوزيف ويل

يتم تجنب الحقيقة لأنها قبيحة وغير سارة. لا تلجأ إلى الحقيقة والواقع ما لم تكن مستعدا للغضب الناجم عن خيبة الأمل. يجب أن تكون مصدرًا للسعادة لمن حولك لاكتساب القوة. وتأتي المتعة من اللعب على تخيلات الناس. لا تعِد بتحسين تدريجي خلال العمل الجاد.183

القانون اليومي: الحياة قاسية ومؤلمة. الأشخاص الذين يصنعون الرومانسية أو يستحضرون الخيال يشبهون الواحات في الصحراء: الجميع يتزاحمون عليها. هناك قوة كبيرة في الاستفادة من أوهام الجماهير.

183 قواعد السطوة، القانون 32: العب على تخيلات الناس

28 يونيو

جدد هالة السلطة

ستنمو سطوتك مع كل عمل يلهم الثقة والاحترام. يمنحك الرفاهية للبقاء في السلطة لفترة كافية لتحقيق مشاريع رائعة. يمكن أن تصبح السلطة التي أنشأتها جامدة مع تقدمك في السن. تصبح شخصية الأب الذي يبدأ في الظهور بمظهر القمع مع مرور الوقت الذي احتكرت فيه السلطة، بغض النظر عن مدى إعجاب الناس بك في الماضي. يظهر جيل محصن جديد لا محالة ضد سحرك والهالة التي صنعتها. يرونك أثرا. لديك ميل مع تقدمك في السن أن تصبح مستبدا وغير متسامح، لا يمكنك إلا أن تتوقع من الناس أن يتبعوك. تبدأ في الشعور بأنك مؤهل دون أن تدرك، ويشعر الناس بذلك. إلى جانب ذلك يريد الجمهور حداثة ووجوها جديدة. تتمثل الخطوة الأولى في تجنب هذا الخطر في الحفاظ على نوع من الحساسية، مع ملاحظة الحالة المزاجية وراء كلمات الناس، وقياس تأثيرك على الوافدين الجدد. يجب أن يكون فقدان هذا التعاطف هو أكبر مخاوفك، حيث ستبدأ في تقوية سمعتك العظيمة. الخطوة الثانية هي البحث عن أسواق وجماهير جديدة لجذبهم، مما سيجبرك على التكيف. وسّع إذا أمكن نطاق سلطتك. دون أن تخدع نفسك بمحاولة جذب جمهور أصغر لا يمكنك فهمه، حاول تغيير أسلوبك. كان هذا سر نجاح أشخاص مثل *بابلو بيكاسو* أو *ألفريد* هيتشكوك أو *كوكو شانيل* في الفنون.[184]

القانون اليومي: المرونة والقدرة على التكيف تمنحك لمسة من الألوهية والخلود - تظل روحك حية ومنفتحة تجدد سلطتك.

184 قوانين الطبيعة البشرية ، 15: اجعلهم تابعيك - قانون التقلب

29 يونيو

عكس القيم

لا تعط كلاب كل ما هو مقدس. ولا ترموا لآلئكم أمام الخنازير لئلا تدوسهم.

يسوع المسيح

يتعلم الأشخاص الحكيمون والأذكياء في وقت مبكر أنه يستطيعون عرض السلوك التقليدي والتعبير عن الأفكار التقليدية دون الحاجة إلى الإيمان بها. القوة التي يكتسبها هؤلاء الأشخاص من الاندماج هي تركهم بمفردهم للحصول على الأفكار التي يريدون امتلاكها، والتعبير عنها للأشخاص الذين يريدون التعبير عنها لهم دون المعاناة من العزلة أو النبذ. الامتداد المنطقي لهذه الممارسة هو القدرة التي لا تقدر بثمن على أن تكون كل الأشياء لجميع الناس. اترك وراءك أفكارك وقيمك عندما تذهب إلى المجتمع، وارتدِ القناع المناسب للمجموعة التي تجد نفسك معها. سيبتلع الناس الطُعم لأنه يجعلهم يعتقدون أنك تشاركهم أفكارهم. لن يعتبروك منافقا إذا كنت حريصا فكيف يمكن أن يتهموك بالنفاق إذا لم تخبرهم بما تدافع عنه بالضبط؟ ولن يروا أنك تفتقر إلى القيم.185

القانون اليومي: حرية التعبير الكاملة استحالة اجتماعية. قم بإخفاء أفكارك، ثم أخبر الشكاكين بما يريدون سماعه.

185 قواعد السطوة ، القانون 38: فكر كما تحب وتصرف مثل الآخرين

30 يونيو

العب دور الصادق المحتال

لن تنجح الهالة الدخانية أو الربحة الحمراء أو الإخلاص الزائف أو أي شيء آخر في إخفاء نواياك إذا كانت لديك بالفعل سمعة راسخة بالخداع. يصبح من الصعب إخفاء مكرك عند تحقيق النجاح وتقدمك في السن. يعلم الجميع أنك تمارس الخداع؛ استمر في اللعب بطريقة ساذجة وخاطر بالظهور بالمظهر المنافق في المرتبة الأولى، مما سيحد بشدة من قدرتك على المناورة. في مثل هذه الحالات، من الأفضل أن نظهر كمارق صادق، أو أحسن من ذلك: المارق التائب. لن تنال الإعجاب بسبب صراحتك، ولكن الأروع من ذلك كله أنك ستتمكن من مواصلة حيلك. عندما كبر *بي تي بارنوم*186 ملك الخداع في القرن التاسع عشر، تعلم احتضان سمعته باعتباره مخادعا كبيرا. نظم في وقت من الأوقات مطاردة جاموس في *نيوجيرسي* مع الهنود وعدد قليل من *الجاموس* المستورد. لقد أعلن عن المطاردة وأنها حقيقية لكنها بدت مزيفة لدرجة أن الحشد مستمتع إلى حد كبير بدل أن يغضب ويطلب استرداد ماله. كانوا يعرفون أن *بارنوم* يسحب الحيل طوال الوقت؛ كان هذا سر نجاحه وقد أحبوه لذلك. تعلم درسا من هذه القضية: توقف بارنوم عن إخفاء جميع أجهزته، حتى أنه كشف عن خداعه في سيرته الذاتية187. كما كتب *سورين كيركغور*188 "يريد العالم أن ينخدع".189

القانون اليومي: إذا لم تستطع إخفاء مكرك، فاكشف عن أجهزتك.

---

186 فينياس تايلور "بي تي بارنوم، هو منظم عروض أمريكي، وكان أبوه مديرا لمتجر وفندق. بدأ بارنوم بالعمل كصاحب متجر، إلا أنه كان أيضا مهتما بحمى اليانصيب التي كانت منتشرة في أمريكا وقتها. *ويكيبيديا*.

187 تحدث عن ذلك في كتابه: "حياة بارنوم" غير مترجم للعربية وأفكر في ترجمته.

188 فيلسوف دنماركي، ولاهوتي، وشاعر، وناقد اجتماعي، ومؤلف ديني، ويُعتبر على نطاق واسع أول فيلسوف وجودي. كتب نصوصاً نقدية حول الدين المنظم، والمسيحية، والأخلاق، وعلم النفس، وفلسفة الدين، مظهرًا في ذلك حبًا للاستعارات والسخرية والأمثال. *ويكيبيديا*.

189 قواعد السطوة، القانون 3: أخف نواياك.

يوليوز

الشخصية المغوية

شـــــــق القلوب والعقول

نعلم جميعا أهمية وقوة وجود شخص يحبنا. كل ما يصدر منا سواء كان قولا أو فعلا ستجد أن ذلك الشخص يتأثر بها. قد لا نفهم أفعالنا بشكل صحيح، لكن الشعور بهذه القوة يخمر العقل. هذا الشعور يمنحنا الثقة ويجعلنا أكثر إغواء لمن حولنا. نستطيع أن نختبر هذا في بيئتنا المجتمعية. يستجيب الناس لتعاويذنا السحرية عندما نكون في مزاج جيد. تكون هذه اللحظات القوية عابرة ويتردد صداها في الذاكرة بشكل كبير. نرغب دوما أن نجعل الناس محط إغوائنا. لا نشعر بأي خجل في انسياب تلك القوة التي ترتبط بإغواء الناس واستمالتهم. لا يمكن مقاومة خطاب الاغواء لأنه قوة بحد ذاته. لن تنال القوة الحقيقية إلا إذا كنت قادرا على الاغواء. قمع الاغواء رد فعل هستيري يفضح هوسك به، بينما تجعل رغباتك أقوى في أرض الواقع. سيرتفع اغواءك على السطح ذات يوم. اتقان لعبة الاغواء لا يتطلب تغييرا كاملا في شخصيتك، أو أن تقوم بعملية تجميل في جسدك. عملية الاغواء لعبة في علم النفس، هي لعبة نفسية، وليست لعبة جمال، وإذا أصبح الاغواء في متناول أي شخص سوف يصبح سيد اللعبة. سوف يلعقك شهر يوليو بتعاويذه الساحرة، حتى تجعل الجميع من حولك يفقدون القدرة على المقاومة دون أن يعرفوا كيف حدث هذا ومتى حدث؟ هذا نوع من فنون الحرب في الأوقات العصيبة. أريد أن أسحبك بعيدا عن التفكير في الإغواء باعتباره شيئا يفعله الرجال والنساء ببعضهما البعض. الاغواء يتغلغل في ثقافتنا باستمرار. نجه في التسويق ونجده في الانترنت، كما نجده في السياسة أيضا.

إن الأمر مختلف في كل حالة. الإغواء الجنسي مثلا، ليس شبيها بإغواء السياسيين للجمهور الأمريكي، أو إغواء المؤثرين لأتباعهم. لكن طرق إلقاء التعاويذ والديناميكيات والعمليات السحرية تبقى واحدة.

أقول أن الأمر يشبه مشاهدتك لفيلم مثير لإعجابك وينفث عليك تعويذته عندما يجذبك إلى القصة ويؤثر عليك عاطفيا ويأخذ خارج نطاق حياتك في رحلة سحرية. قد تبكي عندما ينتهي الفيلم أو تضحك أو أيا كان، وهذا شكل من أشكال الاغواء. لقد اخترق الممثلون والمخرجون سيكولوجيتك البشرية. يموت الناس لكي يتم اغواءهم. يريدون السحر والدراما والمتعة دوما، يريدون أن تأخذهم في رحلة مغامرة. ترسخت هذه الرغبة منذ الطفولة. الإغواء شبيه بالوصول لطفل في شخصية رجل. دعنا نسألك عندما كنت طفلا عن أفضل متعة لديك؟ ربما عندما تمسكك والدتك وتقذفك في الهواء، وتدور بك وتلتف على نفسها وأنت مرفوع في السماء. الشعور بأن شخصا ما يأخذك إلى مكان معين، وأنك كنت تحت سيطرته يجعلك تمرح ويعطيك شعورا مذهلا. هذا ما يحدث لك عندما تشاهد هذا الفيلم: يأخذك في رحلة لست معتادا في الغالب للذهاب إليها، وهناك يمنحك مرحا شبيها بمرح الطفولة. إن الناس أسارى لذلك دوما، وهذه هي القوة التي يمكنك أن تمتلكها.

كن مغويا وابدأ الآن. قد تقول لا أريد أن أكون مغويا، ولست مهتما بهذا الإغواء. نعم كلامك صحيح، أنت على حق، فكر في الحواجز التي يضعها الناس أمامك، عندما لا تستطيع الوصول لزوجتك أو أولادك أو أقرانك، فكر فيهم عندما ينغلقون عليك، وهذا ما قد يسبب لك الإحباط. وفكر الآن ماذا لو كان فلان تحت سلطتك واستسلم لتعويذتك، وأن الأشياء التي تقولها تثير اهتمامهم، ستكون لديك طاقة كهربائية خلفك وأمامك. ولا شك أنك تريد المزيد من تلك الطاقة الاغوائية، ترغب في اختراق الحواجز التي يجعلها الناس أمام عقولهم وقلوبهم. هذا هو أول شيء: **أهمية الاغواء في حياتك**. الشيء الآخر هو: **فكرتك الخاطئة عن الاغواء**. مع العلم أن معظم الناس يفعلونه.

يجب أن تكون هناك طبيعة للاستراتيجيات الاغوائية. إذا كنت شخصا يضع الكثير من الحسابات في عملية الإغواء: سأفعل هذا، ثم سأقوم بالخطوة ألف ثم باء ثم جيم، فاعلم أن هذا ليس فعالا في الاغواء. للان الناس قد يشمون روحا اغوائية فيك، قد يشعرون بمحاولاتك الاغوائية، أو قد تجدهم قرأوا عن فن الاغواء.

يجب أن تبرز صفاتك الطبيعة التي خلقت معها. أؤكد أن كل شخص لديه صفات طبيعية تجعله يخطف الأنظار بشكل حقيقي. هذا الشخص يسكن بداخلك ويريد أن يخرج. وهذا ما سيجعلك مغويا جذابا سارقا للأنظار. لهذا كله: ينبغي عليك أن: **تتبنى منهج المغوي في الحياة.** الحياة لعبة. كلها لعبة. إنها ساحة للعب. كونك مغويا يعني أن النوع المقموع من الناس سيتذمرون منك ويحسدون قوتك، وهم من يدعون التعامل بالأخلاقيات، وهم ابعد الناس عنها. كل شيء تحكمه الميوعة ممثل الحياة نفسها. الإغواء هو شكل من أشكال الخداع، الناس يريدون أن يتم تضليلهم فهم يتوقون للإغواء.

تخلص من جميع الأخلاقيات، وتبنى فلسفة المغوي المرحة، وستجد أن بقية العملية طبيعية وسهلة.

1 يوليو

انظر إلى العالم عبر العيون الفاترة

لا يتطلب امتلاك القوة المغوية تغييرا كليا في شخصيتك أو أي نوع من التحسين الجسدي في مظهرك. الإغواء لعبة علم نفس، وليست لعبة جمال، وقد يستطيع أي شخص أن يكون سيدا في اللعبة. كل ما هو مطلوب منك: هو أن تنظر إلى العالم بشكل مختلف عبر عيون المغوي. المغوي يرى الحياة كلها مسرح والجميع ممثل. يشعر معظم الناس أن لديهم أدوارا محدودة في الحياة، مما يجعلهم غير سعداء. يستطيع المغوي أن يتقمص أي شخصية ويقوم بأدوار عديدة. يسعد المغوي بالأداء ولا تثقل هويته، أو أن يكون على طبيعته. هذه الحرية التي يتمتع بها، هذه السيولة في الجسد والروح، هذا ما يجعله جذابا. ما يفتقر إليه الناس في الحياة ليس أكثر هو الوهم والخيال واللعب. الملابس التي يرتديها المغوي، والأماكن التي يأخذوك إليها، وكلماته وأفعاله، يتم إبرازها قليلا، ليس مسرحيا بشكل مفرط، ولكنه مع حافة مبهجة من غير الواقعية، كما لو كنتما تعيشان قطعة من الخيال.[190]

القانون اليومي: الإغواء نوع من المسرح في الحياة الواقعية.

190 فن الإغواء، المقدمة

2 يوليو

الرضا عن التأخير

القدرة على تأخير الإشباع هو فن الإغواء المطلق، تكون الضحية في حالة عبودية أثناء انتظارها. المغَانِجة أساتذة هذه اللعبة، وينظمون حركة ذهابا وإيابا بين الأمل والإحباط. يُطعمون بوعد المكافأة: الأمل في اللذة الجسدية والسعادة والشهرة من خلال الارتباط والسلطة، تثبت أنها بعيدة المنال؛ لكن هذا فقط يجعل أهدافهم تلاحقهم أكثر. يبدو أن المغانجة يتمتعون بالاكتفاء الذاتي: لا يحتاجون إليك، كما يقولون، وتثبت نرجسيتهم أنها جذابة بشكل شيطاني. إنهم يحملون الأوراق في حالة أردت التغلب عليهم. قلد الحرارة المتناوبة والبرودة وستحافظ على الإغواء عندكعبك. يجب أن تفهم خاصية حاسمة للحب والرغبة: كلما طاردت شخصا كلما ازداد نفورا. قد يكون الكثير من الاهتمام مثيرا لفترة من الوقت، لكنه سرعان ما ينمو ويتحول إلى خوف في النهاية. يشير إلى الضعف والعوز، وهو تركيبة غير مقتطعة. كم مرة نرتكب هذا الخطأ، معتقدين أن وجودنا المستمر سوف يطمئن. المغناج سيد الانسحاب الانتقائي، يلمح إلى البرودة، ويتغيب أحيانا عن توازن ضحيته. انسحابه يجعله غامضا. (الألفة من ناحية أخرى تقوض ما بنيناه). نوبة من المسافة تزيد من إثارة المشاعر. ربما لا يحبوننا، ربما فقدنا اهتمامهم. نستسلم للمغناج لإثبات أننا ما زلنا مرغوبين عندما يصبح غرورنا على المحك.[191]

القانون اليومي: لا يكمن جوهر المغناج في الإثارة والإغراء ولكن في الخطوة اللاحقة إلى الوراء، الانسحاب العاطفي. هذا هو مفتاح استعباد الرغبة.

191 فن الإغواء: المغناج

3 يوليو

وجه نظرك إلى الخارج

المغوون لا يُمتصون ذاتيا. أنظارهم موجهة إلى الخارج وليس إلى الداخل. وأسباب ذلك عديدة. أولا، الاستيعاب الذاتي علامة على انعدام الأمان؛ إنه مضاد للإغواء. كل شخص لديه مخاوف، لكن المغوون ينجحون في تجاهله، ويجدون العلاج لحظات الشك الذاتي من خلال استيعابهم في العالم. هذا يمنحهم روحا مزدهرة، نريد أن نكون من حولهم. ثانيا، الدخول في جلد شخص ما، تخيل كيف يكون الأمر عليه، يساعد المغوي على جمع معلومات قيمة، ومعرفة ما الذي يجعل هذا الشخص يدق، وما الذي سيجعله يفقد قدرته على التفكير بشكل صحيح للوقوع في الفخ، يمكن للمغوي أن يوفر اهتماما مركزا وفرديا مسلحا بمثل هذه المعلومات، سلعة نادرة في عالم لا يرى فيه معظم الناس تحيزاتهم. إلا من خلف الستار.192

القانون اليومي: عندما تقابل شخصا ما، فإن خطوتك الأولى هي الدخول داخل جلده، وترى العالم من خلال عيونه.

192 فن الإغواء، المقدمة

4 يوليو

الموقف التعاطفي

أكبر خطر تواجهه هو افتراضك العام أنك تفهم الناس، وأنك تستطيع أن تحكم عليهم بسرعة. يجب أن تبدأ بافتراض أنك جاهل وأن لديك تحيزات طبيعية تجعلك تحكم على الناس بشكل غير صحيح. كل شخص تقابله يشبه دولة مجهولة، مع كيمياء نفسية خاصة. هذه الروح المرنة المفتوحة تشبه الطاقة الإبداعية، الرغبة في التفكير في المزيد من الاحتمالات والخيارات. إن تطوير التعاطف سيحسن من قدراتك الإبداعية. أفضل مكان لبدء هذا التحول في موقفك هو في محادثاتك اليومية العديدة. حاول عكس دافعك الطبيعي للتحدث وإبداء رأيك، وتوجه للاستماع لوجهة نظر الشخص الآخر. لديك فضول هائل في هذا الاتجاه. قم بقطع مونولوجيتك الداخلية المستمرة بأفضل ما يمكنك. أعطِ الآخر الاهتمام الكامل. ما يهم هنا هو جودة الاستماع أثناء المحادثة لتعكس الأشياء التي قالها الشخص الآخر، أو الأشياء التي لم تُقل ولكنك شعرت بها. سيكون لهذا تأثير مغر هائل.193

القانون اليومي: تخلَّ عن نزعتك في إصدار أحكام مبكرة. افتح عقلك لرؤية الناس في ضوء جديد. لا تفترض أنك متشابه أو أنهم يشاركونك قيمك.

193 قوانين الطبيعة البشرية ، 2: تحويل حب الذات إلى التعاطف – قانون النرجسية

5 يوليو

التعدي والمحرمات

قد يجهد الناس لإزالة القيود المفروضة على السلوك الخاص ليجعلوا كل شيء أكثر حرية في العالم اليوم، لكن هذا يجعل الإغواء أكثر صعوبة وأقل إثارة. افعل ما بوسعك لإعادة إحساس الانتهاك والجريمة، حتى لو كان ذلك مجرد شعور نفسي. يجب أن تكون هناك عقبات للتغلب عليها، وأعراف اجتماعية يجب تجاوزها، وقوانين يجب كسرها قبل أن تتم عملية الإغواء. قد يبدو أن المجتمع المتساهل يفرض قيودا قليلة جد بعض. ستكون هناك حدود. سيكون من الصعب عليهم التوقف أثناء توجيه الرغبة في الانتهاك.194

القانون اليومي: خذهم أبعد مما كانوا يتخيلون – سيخلق الشعور المشترك بالذنب والتواطؤ رابطا قويا.

194 فن الإغواء: إثارة التعدي والمحرمات

6 يوليو

البيع الناعم

دعنا نقول أن هدفك هو الترويج لنفسك كشخصية رائدة مرشح لمنصب. ثمة طريقتين: البيع الصعب (النهج المباشر) والبيع الناعم (النهج غير المباشر). تذكر قضيتك في عملية البيع الصعبة بقوة وبشكل مباشر. لأنك تروج لإنجازاتك وتقتبس الإحصائيات وتجلب آراء الخبراء بل وتذهب إلى أبعد من ذلك لإثارة القليل من الخوف إذا تجاهل الجمهور رسالتك. سيتعرض بعض الأشخاص للإهانة ويقاومون رسالتك، حتى لو كان ما تقوله صحيحا. سيشعر الآخرون أنك تتلاعب بهم، من يمكنه الوثوق بالخبراء والإحصاءات، ولماذا تبذل قصارى جهدك؟ من ناحية أخرى، فإن البيع الناعم لديه القدرة على جذب الملايين لأنه ترفيهي ولطيف على الأذنين ويمكن تكراره دون إثارة غضب الناس. تم اختراع هذه التقنية من قبل المشعوذين العظام في أوروبا في القرن السابع عشر. للتجول في الإكسير والتلفيقات الكيميائية، كان عليهم أولا تقديم عرض: مهرجين وموسيقى وروتين من نوع الفودفيل لا علاقة له بما يبيعونه. يتشكل الحشد. وعندما يضحك الجمهور ويسترخي، يأتي الدجال على خشبة المسرح ويناقش بإيجاز وبشكل درامي الآثار المعجزة للإكسير. في القرون التي تلت ذلك، اتخذ الدعاة والمعلنون والاستراتيجيون السياسيون وغيرهم هذه الطريقة إلى آفاق جديدة، لكن أساسيات البيع الناعم لا تزال كما هي: جلب المتعة من خلال خلق جو إيجابي حول اسمك أو رسالتك.195

القانون اليومي: لا يبدو أنك تبيع شيئا ما، سيبدو ذلك تلاعبا وريبة. دع قيمة الترفيه والمشاعر الجيدة تأخذ مركز الصدارة، وتسلل عبر الباب الجانبي.

---

195 فن الإغواء: الإغواء الناعم – كيفية بيع أي شيء للجماهير

7 يوليو

اظهر كموضوع للرغبة

نفضل شيئا على آخر في معظم الأوقات، لأن هذا هو ما يفضله أصدقاؤنا بالفعل، أو لأن هذا الشيء له أهمية اجتماعية عندما نقول عن رجل أو امرأة أنه مرغوب فيه، ما نعنيه هو رغبة الآخرين في ذلك..

سيرج موسكوفيتشي

قلة من ينجذبون إلى الشخص الذي يتجنبه الآخرون أو يتجاهلونه؛ يتجمع الناس حول الذين يجذبون الاهتمام. نريد ما يريده الآخرون. يجب أن تخلق هالة من الرغبة في أن تكون مطلوبا من قبل الكثيرين لتقريب ضحاياك وتجعلهم جوعى لامتلاكك. ستصبح نقطة الغرور بالنسبة لهم ليكونوا الهدف المفضل لاهتمامك، ولإبعادك عن حشد من المعجبين. اصنع وهم الشعبية وأحط نفسك بأفراد من الجنس الآخر – الأصدقاء، العشاق السابقون، الخاطبون الحاضرون. قم بإنشاء مثلثات تحفز التنافس وترفع من قيمتك.196

القانون اليومي: ابنِ سمعة تسبقك: إذا استسلم الكثيرون لسحرك، فلا بد أن يكون هناك سبب.

196 فن الإغواء: اظهر كموضوع رغبة – أنشئ المثلثات

8 يوليو

مناهضة الاغواء

تأتي مضادات الإغواء بأشكال وأنواع عديدة، لكنها تشترك في سمة واحدة مصدرها النفور: انعدام الأمان. غير آمنين، ونعاني من أجل ذلك. قادرون على التغلب على هذه المشاعر أحيانا. يمكن للانخراط المغري أن يخرجنا من الانغماس المعتاد لذواتنا، وإلى الدرجة التي نغويها بها، نشعر بالثبات والثقة بالنفس. مناهضو الإغواء غير آمنين فلا يمكن جرهم لعملية الإغواء. احتياجاتهم وقلقهم ووعيهم الذاتي يغلقهم. يفسرون أدنى غموض من جانبك على أنه إهانة لأناهم؛ يرون أدنى تلميح للانسحاب على أنه خيانة، ومن المرجح أن يشتكوا من ذلك. يبدو الأمر سهلاً: المناهضون للإغواء يتنافرون، لذا ابتعدوا وتجنبوا. لا يمكن اكتشاف العديد من المواد المضادة للإغواء على هذا النحو للوهلة الأولى. وما لم تكن حريصا فسوف يوقعونك في علاقة غير مرضية. يجب أن تبحث عن أدلة على انعدام أمانهم: ربما يكونون بخلاء، أو يجادلون بإصرار غير عادي، أو يصدرون أحكاما مفرطة. ربما يمدحونك بمديح غير مستحق، ويعلنون حبهم قبل معرفة أي شيء عنك. أو الأهم من ذلك أنهم لا يهتمون بالتفاصيل. لأنهم لا يستطيعون رؤية ما يجعلك مختلفا، فلن يفاجئك باهتمام دقيق. إنهم يفتقرون إلى الدقة لخلق وعد بالمتعة الذي يتطلبه الإغواء.[197]

القانون اليومي: تخلص من أي ميول معادية للإغواء عن طريق الخروج من نفسك ومخاوفك.

197 فن الإغواء: مضادات الاغواء

9 يوليو

اجعلهم يريدون إفسادك

يخطئ بعض الناس فيعتقدون أن ما يجعل الشخص مرغوبا ومغويا هو الجمال أو الأناقة أو النشاط العلني. لم تكن *كورا بيرل* جميلة كما ينبغي، كان جسدها صبيانيا، وأسلوبها متذبذب ولا طعم فيه. ومع ذلك، أكثر الرجال ضراوة في أوروبا تنافسوا على خدماتها، وكانوا يدمرون أنفسهم من أجل ذلك. كانت روح وموقف *كورا* ما أذهلهم. لقد أفسدها والدها، تخيلت أن إفسادها أمر طبيعي وعلى جميع الرجال أن يفعلوا الشيء نفسه. وكانت النتيجة أنها مثل طفلة لم تشعر أنه يتعين عليها محاولة إرضاءها. كان جو *كورا* القوي من الاستقلال هو الذي جعل الرجال يرغبون في امتلاكها. الدرس بسيط: قد يكون الوقت قد فات على أن يفسدك أحد الوالدين، لكن لم يفت الأوان أبدا لجعل الآخرين يفسدونك. كل هذا في موقفك. ينجذب الناس إلى الذين يتوقعون الكثير من الحياة، ولا يحترمون الذين يخافون ويتساهلون.198

القانون اليومي: الاستقلال الجامح له تأثير استفزازي علينا: فهو يروق لنا، بينما يقدم لنا تحديا، نريد أن نكون من يروّضه، لنجعل الشخص المفعم بالحيوية يعتمد علينا.

198 فن الإغواء: الطبيعي

10 يوليو

التأثيرات الفيروسية

عندما يعلم الناس أنك تسعى وراء شيء ما، كالتصويت أو بيع شيء ما بيع، فإنهم يصبحون معارضين. قم بإخفاء عرض المبيعات كحدث إخباري ولن تتخطى مقاومته فحسب، بل ستنشئ اتجاها اجتماعيا يقوم بالبيع نيابة عنك. يجب أن يبرز الحدث الذي أعددته عن جميع الأحداث الأخرى التي تغطيها وسائل الإعلام لإنجاز هذا العمل، فلن يبرز مع ذلك بعيدا أو يبدو مفتعلا. الحدث الذي تلتقطه الأخبار له تصريح بالواقع. من الأهمية بما كان إعطاء هذا الحدث المصطنع ارتباطات إيجابية. الجمعيات الوطنية، أو الروحية، أو أي شيء ممتع ومغوي. من يستطيع المقاومة؟ يقنع الناس أنفسهم بشكل أساسي بالانضمام إلى الجمهور دون أن يدركوا حدوث عملية البيع. الشعور بالمشاركة النشطة أمر حيوي في الإغواء. لا أحد يريد أن يشعر بأنه مستبعد من حركة متنامية. أعلن عن رسالتك كاتجاه وسوف تصبح واحدة. الهدف هو خلق نوع من التأثير الفيروسي حيث يصاب المزيد من الناس بالرغبة في الحصول على ما تقدمه.199

القانون اليومي: يبدو أنك في طليعة الاتجاه أو أسلوب الحياة وسوف يداعبك الجمهور خوفا أن يتركوا في الخلف.

199 فن الإغواء: الإغواء الناعم – كيفية بيع أي شيء للجماهير

11 يوليو

من الصديق للحبيب

أنا لا أقترب منها، أتجنب محيط وجودها. هذه هي الشبكة الأولى التي يجب أن تغزل فيها.

سورن كيركيغارد

يمكن للانتقال من الصداقة إلى الحب كمناورة. أولا، ستوفر لك محادثاتك الودية مع أهدافك معلومات قيمة عن شخصيات الناس وأذواقهم ونقاط ضعفهم، وتطلعات الطفولة التي تحكم سلوكهم عند الكبار. ثانيا، ستجعلهم مرتاحين عندما يتحدثون معك أكثر. اعتقادك أنك تهتم بأفكارهم في صحبتهم، سيقلل من مقاومتهم، وتبديد التوتر المعتاد بين الجنسين. هم ضعفاء في الوقت الحالي، لأن صداقتك معهم فتحت البوابة الذهبية لأجسادهم: عقولهم. في هذه المرحلة سيثير فكرة مختلفة، أي تعليق مرتجل، أي اتصال جسدي طفيف سيفاجئهم: ربما قد يكون هناك شيء آخر بينكما. سوف يتساءلون عن سبب عدم قيامك بأي خطوة عندما يتحرك هذا الشعور، وسيأخذون المبادرة بأنفسهم، مستمتعين بالوهم أنهم في موقع السيطرة. لا يوجد شيء أكثر فاعلية في الإغواء من أن تجعل المغوي يظن أنه من يمارس الاغواء.200

القانون اليومي: كون علاقة محايدة نسبيا وانتقل تدريجيا من صديق إلى حبيب.

---

200 فن الإغواء: اخلق شعورا زائفا بالأمان – نهج غير مباشر

12 يوليو

استهزأ بتوقعاتهم

السلام الدائم ينتج عنه ضجر قاتل. التوحيد يقتل الحب، إذا اختلطت روح الأسلوب في علاقة بالقلب يختفي الشغف ويظهر الكسل، ويبدأ الجهد في التآكل وينتهي بالاشمئزاز.

نينون دي لانكلوس

الألفة تساوي موت الإغواء. إذا كان الهدف يعرف كل شيء عنك، فإن العلاقة تكتسب مستوى من الراحة، لكنها تفقد عناصر الخيال والقلق. يتلاشى التوتر الجنسي بدون قلق وخوف . تذكر: الواقع ليس مغريا. حافظ على بعض الغموض في نفسك.201

القانون اليومي: احتفظ ببعض الزوايا المظلمة في شخصيتك، واستهزأ بالتوقعات، واستخدم الغياب لتفتيت التشبث، واجذب التملك الذي يسمح بالتسلل إلى الألفة.

201 فن الإغواء: احذر من التأثيرات اللاحقة

13 يوليو

استفد من التناقضات

قد يؤدي الاستغلال الحذر للأشخاص البليدين أو غير الجذابين إلى تعزيز الرغبة في بالمقارنة. تأكد أن هدفك يجب أن يتحدث مع أكثر الأشخاص المملين المتاحين. تعال إلى الإنقاذ وسيسعد هدفك برؤيتك. في *يوميات المغوي*202 بقلم سورين كيركيغارد، وضع فيه يوهانس تصاميم على *كورديليا*. مع العلم أن صديقه إدوارد خجول وممل بشكل ميؤوس منه، فإنه يشجع هذا الرجل على مغامرته؛ بضعة أسابيع من اهتمام إدوارد سيجعل عينيها تجولان بحثا عن شخص آخر، وسيتأكد يوهانس أنهم يستقرون عليه. اختار يوهانس التخطيط الاستراتيجي والمناورة، لكن أي بيئة اجتماعية ستحتوي على تباينات يمكنك الاستفادة منها بشكل شبه طبيعي.203

القانون اليومي: استفد من التناقضات – إما تطوير وعرض تلك السمات الجذابة (الدعابة والحيوية وما إلى ذلك) التي تعتبر نادرة في مجموعتك الاجتماعية، أو اختر مجموعة تكون فيها صفاتك الطبيعية نادرة، وسوف تتألق بعدها.

---

202 هذا الكتاب عبارة عن رواية، وقد ترجمه إلى العربية عدنان محمد بعنوان: مذكرات الغاوي.

203 فن الإغواء: اظهر كموضوع رغبة – أنشئ المثلثات

14 يوليو

اصنع مفاجآت محسوبة

عادة ما يكون الطفل مخلوقا عنيدا يفعل عكس ما نطلبه عمدا. لكن هناك سيناريو واحد يتخلى فيه الأطفال بسعادة عن إرادتهم المعتادة: عندما تعدهم بمفاجأة. ربما تكون هدية مخبأة في صندوق، لعبة ذات نهاية غير متوقعة، رحلة مع وجهة غير معروفة، قصة مشوقة مع نهاية مفاجئة. في تلك اللحظات التي ينتظر فيها الأطفال مفاجأة تتوقف قوة إرادتهم. يكونون في عبودية ما دمت تتدلى أمامهم الاحتمالية. هذه العادة الطفولية مدفونة في أعماقنا، وهي مصدر متعة بشرية أساسية: أن يقودها شخص يعرف إلى أين يذهبون. تحتاج في حالة الإغواء إلى خلق توتر وتشويق مستمرين، وهو شعور بأنه معك شيء لا يمكن التنبؤ به. في اللحظة التي يشعر فيها الناس أنهم يعرفون ما يمكن توقعه منك، تسقط عليهم تعويذتك. المزيد: لقد تنازلت لهم عن السلطة. الطريقة الوحيدة لقيادة المغوي والحفاظ على اليد العليا هي خلق التشويق. يحب الناس اللغز، وهذا هو المفتاح لجذبهم إلى شبكتك. تصرف بطريقة تجعلهم يتساءلون، ما الذي تنوي فعله؟ إن القيام بشيء لا يتوقعونه منك سيمنحهم إحساسا مبهجا بالعفوية، لن يكونوا قادرين على توقع ما سيحدث بعد ذلك. متقدم دائما بخطوة مسيطرة. امنحهم الإثارة مع تغيير مفاجئ في الاتجاه.204

القانون اليومي: هناك جميع أنواع المفاجآت المحسوبة التي يمكن أن تظهر على ضحاياك – إرسال رسالة من فراغ تظهر بشكل غير متوقع وتأخذهم إلى مكان لم يسبق لهم الذهاب إليه. لكن أفضل ما في الأمر هو المفاجآت التي تكشف شيئا جديدا عن شخصيتك.

204 فن الإغواء: أبقهم في حالة من التشويق – ما الذي سيأتي بعد ذلك؟

15 يوليو

ارفع مستوى التجربة

يجد سوان في رواية "ذكرى الأشياء الماضية" للمخرج مارسيل بروست نفسه مغرما تدريجيا بامرأة ليست من نوعه. هو شخص محبوب ويحب أرقى الأشياء في الحياة وصاحبته من الطبقة الدنيا، ما يميزها في ذهنه هو سلسلة من اللحظات المفعمة بالحيوية التي يتشاركونها معا، واحدة من هذه حفلة موسيقية في صالون يحضرونه، حيث يكون في حالة سكر عندما يسمع اللحن الخفيف من *سوناتا*، عندما يفكر فيها يتذكر هذه العبارة الصغيرة. الهدايا الصغيرة التي قدمتها له، الأشياء التي لمستها أو تعاملت معها، تبدأ في افتراض حياة خاصة. يجب أن تجد طريقة لمشاركة مثل هذه اللحظات مع أهدافك: حفلة موسيقية، مسرحية، لقاء روحي، كل ما يتطلبه الأمر، حتى يربطوا شيئا مرموقا بك. لحظات الوفرة المشتركة لها قوة جذب هائلة. يمكن تشبع أي نوع من الأشياء بالرنين الشعري والجمعيات العاطفية. يمكن أن تصبح الهدايا التي تقدمها والأشياء الأخرى مشبعة بحضورك، إذا كانت مرتبطة بذكريات ممتعة، فإن مشهدها يضعك في الاعتبار ويسرع العملية الشاعرية.205

القانون اليومي: أي نوع من الخبرة المتزايدة الفنية أو الروحية تبقى في العقل لفترة أطول بكثير من التجربة العادية.

205 فن الإغواء: اجعل حضورك شاعريا

16 يوليو

أدخل روحهم

العواطف الغرامية العظيمة الصلبة مرتبطة بحقيقة أن الكائن يتخيل أنه يرى نفسه الأكثر سرية يتجسس عليه خلف ستار عيون الآخرين.

روبرت موسل

كلنا نرجسيون. كانت نرجسيتنا جسدية عندما كنا أطفالا: كنا مهتمين بصورتنا الخاصة، بأجسادنا تحديدا كما لو كنا كائنات منفصلة. تزداد نرجسيتنا النفسية مع تقدمنا في السن: ننغمس في أذواقنا وآرائنا وخبراتنا. تتشكل قشرة صلبة من حولنا. إن الطريقة التي تجذب الناس للخروج من هذه القشرة أن يصبحوا أكثر شبها، نوع من صورة طبق الأصل عنهم. ليس عليك قضاء أيام في دراسة عقولهم؛ تماشى مع أمزجتهم، وتكيف مع أذواقهم، و العب مع أي شيء يرسلونه في طريقك. عند القيام بذلك سوف تقلل من دفاعهم الطبيعي. لا يشعرون باحترام الذات بسبب غرابتك وعاداتك المختلفة. يحب الناس أنفسهم، ولكن أكثر ما يحبونه هو رؤية أفكارهم وأذواقهم تنعكس في شخص آخر. يتلاشى انعدام الأمان المعتاد لديهم. مثل شيء في المرآة. يمكنك سحبهم ببطء بعد انهيار جدارهم الداخلي، وتقلب الديناميكية في النهاية. بمجرد أن يكونوا منفتحين عليك، يصبح سهلا إصابتهم بمزاجك وحرارتك. دخول روح الشخص الآخر نوع من التنويم المغناطيسي. إنه أكثر أشكال الإقناع التي يعرفها الإنسان قوة وفعالية.206

القانون اليومي: استدرج الناس للخروج من عنادهم الطبيعي وهوسهم الذاتي عن طريق الدخول في أرواحهم، وسوف تغيرهم عندما تدخل.

---

206 فن الإغواء: أدخل أرواحهم

17 يوليو

أخلق الإغواء

الطريقة الوحيدة للتخلص من الاغواء هي الخضوع له.

أوسكار وايلد

الإغواء ليس ما يريده الناس، لأنه يحدث كل يوم. الاستسلام لهذا الإغواء هو ما يرغبون به. هذه هي الطريقة الوحيدة للتخلص من التوتر في حياتهم. مقاومة الإغواء تكلف أكثر من الاستسلام له. مهمتك هي خلق تجربة أقوى من التنوع اليومي. يجب أن تركز عليهم وأن تستهدفهم كأفراد في ضعفهم. **افهم**: كل شخص لديه نقطة ضعف أساسية تنبع منها نقاط الضعف الأخرى. اكتشف انعدام الأمان في الذي كان في طفولتهم وسوف تملك المفتاح لإغوائهم. قد يكون ضعفهم الجشع، والغرور، والملل، وبعض الرغبة المكبوتة بشدة، والجوع إلى الفاكهة المحرمة. يشيرون إليها بتفاصيل صغيرة بعيدة عن سيطرتهم الواعية: أسلوب ملابسهم، تعليقهم مثلا، ماضيهم، وخاصة الرومانسية الماضية، سوف تتناثر فيها القرائن. امنحهم تجربة قوية مصممة خصيصا لضعفهم، ويمكنك أن تجعل أمل المتعة التي تثيرها فيهم أكثر بروزا من الشكوك والقلق الذي يصاحبها.207

القانون اليومي: اكتشف ضعفهم. ذلك الخيال الذي لم يتحقق بعد، ولمح أنه يمكنك قيادتهم نحوه. يمكنك تكوين ثروة، مغامرة. المفتاح هو: إبقائها غامضة.

207 فن الإغواء: اخلق الإغواء

17 يوليو

أثبت نفسك

عندما تجعل أفعالك الاغوائية جريئة، فإن مستوى الاغواء سوف يرتفع. ويثير مشاعر عميقة، ويخفي أي دوافع خفية قد تكون لديك. يجب أن تكون التضحيات التي تقوم بها مرئية، كالحديث عنها، أو تشرح تكلفتها عليك، وسيبدو هذا تفاخرا. تحدث أنك فقدت النوم، ومرضت، وخسرت وقتا ثمينا، ووضعتك حياتك المهنية، وأنفقت أموالا أكثر. يمكنك المبالغة في كل هذا من أجل التأثير، ولكن لا تنشغل بالتباهي بالأمر أو تشعر بالأسف على نفسك: تسبب لنفسك بالألم واجعلهم يرون ذلك بأعينهم. لأن كل شخص آخر في العالم لديه زاوية يرى من خلالها، لن يقاوم أحد فعلك النبيل.208

القانون اليومي: اختر إجراء مثيرا وصعبا يكشف عن الوقت والجهد المؤلمين.

208 فن الاغواء: أثبت ذاتك

19 يوليو

قم بإغواء الآخرين في عالمك الخيالي

لم تستطع جوزفين بيكر منذ وقت مبكر تحمل الشعور بعدم السيطرة على العالم. لجأت لحل يفعله الأطفال غالبا: أغلقت نفسها في عالم من صنعها في مواجهة بيئة ميؤوس منها، غافلة عن القبح من حولها. كان هذا العالم مليئا بالرقص والتهريج وانفلات الأشياء. دع الآخر ينوحون ويئن. سوف تبتسم جوزفين وتبقى واثقة من نفسها. يحب الطفل اللعب وإنشاء عالم صغير قائم بذاته. عندما يتم استيعاب الأطفال في التخيل، فإنهم يصبحون ساحرين. إنهم يثون في تخيلاتهم مثل هذه الجدية والشعور. الكبار طبيعيون يفعلون شيئا مشابها، لا سيما إذا كانوا فنانين: فهم يصنعون عالمهم الخيالي الخاص، ويعيشون فيه كما لو كان العالم الحقيقي. الخيال أكثر متعة من الواقع، وبما أن معظم الناس لا يملكون القوة أو الشجاعة لخلق مثل هذا العالم، فإنهم يستمتعون بالتواجد حول الذين يفعلون ذلك.209

القانون اليومي: تعلم أن تلعب بصورتك، ولا تأخذها على محمل الجد. المفتاح هو أن تبث في لعبك قناعة وشعور الطفل، مما يجعلها تبدو طبيعية. كلما بدوت أكثر انغماسا في عالمك المليء بالبهجة، أصبحت أكثر إغواء.

---

209 فن الإغواء: الطبيعي

20 يوليو

كن مصدرا للمتعة

لا أحد يريد أن يسمع عن مشاكلك. استمع إلى شكاوى أهدافك، ولكن الأهم من ذلك، اصرف انتباههم عن مشاكلهم من خلال منحهم المتعة. (افعل هذا كثيرا وسوف يقعون تحت تعويذتك). الحضور النشط أكثر سحرا من الخمول، الذي يشير إلى الملل، وهو من المحرمات الاجتماعية؛ والأناقة عادة تتغلب على الابتذال، لأن معظم الناس يحبون ربط أنفسهم بكل ما يعتقدون أنه رفيع ومثقف.[210]

القانون اليومي: أن تكون مرحا أكثر سحرا من أن تكون جادا وناقدا.

---

210 فن الإغواء: الساحر

21 يوليو

قانون الطمع

حرصت *كوكو شانيل* على رؤية ملابسها في كل مكان. إن مراقبة النساء الأخريات اللواتي يرتدين مثل هذه الملابس حفز الرغبة التنافسية أن يكون لديها نفس الشيء دون أن يهمله الناس. الملابس التي صممتها في البداية كانت مصنوعة من أرخص المواد. كان العطر عبارة عن مزيج من الزهور العادية. لقد كان السحر النفسي الخالص هو الذي حولها إلى أشياء حفزت هذه الرغبات الشديدة لامتلاكها. تحتاج إلى عكس وجهة نظرك مثل شانيل. يجب أن تدرب نفسك على التركيز على الآخرين وعلى رغباتهم المكبوتة والتخيلات التي لم تتحقق بعد بدلا من التركيز على ما تريده وتريده. يجب أن تدرب نفسك لترى كيف يدركون الأشياء التي تصنعها، كما لو كنت تنظر إلى نفسك وإلى عملك من الخارج. سيمنحك هذا قوة غير محدودة لتشكيل تصورات الناس حول هذه الأشياء. الناس لا يريدون الحقيقة والصدق، مهما سمعنا من هذا الهراء الذي المتكرر. يريدون أن يتم تحفيز خيالهم وأن يتم تجاوز ظروفهم المبتذلة. اخلق جوا من الغموض حولك. اربطه بشيء جديد غير مألوف، شيء غريب وتقدمي ومحظور. لا تحدد رسالتك ولكن اتركها غامضة.[211]

القانون اليومي: اخلق وهما من الوجود المطلق. ليرى الآخرون موضوعك في كل مكان ويريده. ثم دع الطمع الكامن في كل البشر يقوم بالباقي.

211 قوانين الطبيعة البشرية ، 5: كن هدفا بعيد المنال – قانون الطمع

22 يوليو

اصنع جرحا

اخترق لحوم الناس واجعلهم يشعرون بالنقص والجوع والألم. هذا هو جوهر مهمتك كمُغوي. يجب أن تخلق جرحا في ضحيتك لتقوم بتطبيبه لاحقا، مستهدفا النقطة اللينة، ثغرة في احترام الذات. اجعلهم يشعرون بشكل أعمق إذا كانوا عالقين في الشبق "ببراءة" طرحه والتحدث عنه. ما تريده هو الجرح، عدم الأمان يمكنك توسيعه قليلا، القلق الذي يمكن تخفيفه بشكل أفضل من خلال الانخراط مع شخص آخر، تحديدا أنت.212

القانون اليومي: حاول أن تضع نفسك على أنك قادم من الخارج. اجعل ضحاياك يشعرون بالمقارنة مع حياتهم المملة. وأن أصدقاءهم أقل إثارة للاهتمام مما كانوا يعتقدون.

212 فن الإغواء: خلق الحاجة – إثارة القلق والاستياء.

23 يوليو

انتبه للتفاصيل

كانت حواسنا نشطة عندما كنا أطفالا. ألوان لعبة جديدة، أو مشهد مثل السيرك، يجعلنا في حالة عبودية؛ أي رائحة أو صوت يمكن أن يذهلنا. يعيد العديد منهم إنتاج شيء ما في عالم البالغين على نطاق أصغر في الألعاب التي نشأنا عليها. ما هي المتعة التي استمتعنا بها في تنسيق كل التفاصيل. لاحظنا كل شيء. تتضاءل حواسنا مع تقدمنا في السن. لم نعد نلاحظ ذلك، لأننا نسارع باستمرار لإنجاز الأمور للانتقال إلى المهمة التالية. حاول في الإغواء إعادة الهدف إلى لحظات الطفولة الذهبية. الطفل الأقل عقلانية يسهل خداعه. الطفل أكثر انسجاما مع ملذات الحواس. لذلك عندما تكون أهدافك معك، يجب ألا تمنحهم أبدا الشعور الذي يشعرون به في العالم الحقيقي، حيث يتم اندفاعنا جميعا من أنفسنا. قم بإبطاء الأمور بشكل متعمد وإعادتها إلى أوقات شبابها. التفاصيل التي تنسقها: الألوان، والهدايا، والاحتفالات الصغيرة، تستهدف حواسهم في البهجة الطفولية التي نأخذها في السحر المباشر للعالم الطبيعي. امتلأت حواسهم بأشياء مبهجة، وأصبحوا أقل قدرة على العقلانية. انتبه إلى التفاصيل وستجد نفسك تفترض الوتيرة البطيئة؛ لن تركز أهدافك على ما قد تسعى إليه لأنك تبدو مراعيا ومنتبها جدا. يحصلون في عالم الحواس الطفولي الذي تغلفهم به على إحساس واضح بأنك تشاركهم في شيء مختلف عن العالم الحقيقي وهو مكون أساسي للإغواء.[213]

القانون اليومي: الكلمات النبيلة والإيماءات العظيمة مريبة: لماذا تحاول جاهدا أن ترضيهم؟ الإيماءات الخفية والأشياء المرتجلة التي تفعلها أكثر سحرا.

213 فن الإغواء: انتبه للتفاصيل

24 يوليو

اجعلهم أصنامك

عندما وصلت إلى حفلة *مارلين ديتريش* ودخلت الغرفة، تحولت كل العيون إليها. اختارت لتلفت الأنظار ملابس مذهلة. ثم كان هناك جوها من اللامبالاة. أصبح الرجال والنساء مهووسين بها، انجذبوا إليها بعد فترة طويلة من تلاشي ذكريات الأمسية الأخرى. كان لديها مسافة من نفسها: يمكنها دراسة وجهها وساقيها وجسدها، كما لو كانت شخصا آخر. أعطاها ذلك القدرة على تشكيل مظهرها، وتحويل مظهرها إلى التأثير. كانت كشيء جميل يثير إعجابنا ونعجب بها بنفس التي نعجب بها بعمل فني. إذا كنت ترى نفسك كائنا خاصا، فإن الآخرين سيفعلون ذلك. سوف يزيد الهواء الأثيري الذي يشبه الحلم من التأثير. اعتبر نفسك شاشة فارغة. اطفُ في الحياة دون التزام وسيرغب الناس في الاستيلاء عليك واستهلاكك. يكون الوجه هو الأقوى من بين جميع أجزاء جسمك التي تجذب هذا الانتباه؛ لذلك تعلم أن تضبط وجهك مثل آلة موسيقية، مما يجعله يشع بغموض من أجل التأثير. وبما أنه سيتعين عليك التميز عن النجوم في السماء، فستحتاج إلى تطوير أسلوب يجذب الانتباه. كانت *ديتريش* الممارسة العظيم لهذا الفن. كان أسلوبها أنيقا بما يكفي للإبهار، وغريبا بما يكفي لإثارة إعجاب الجميع.214

القانون اليومي: صورتك وحضورك من المواد التي يمكنك التحكم فيها. إن الشعور بأنك منخرط في هذا النوع من اللعب سيجعل الناس يرونك متفوقا تستحق التقليد.

214 فن الإغواء: النجم

25 يوليو

العب مع الغموض

تحتاج لجذب الانتباه إلى إظهار السمات التي تتعارض مع مظهرك الجسدي، مما يخلق العمق والغموض. إذا كان وجهك لطيفا، فأطلق تلميحات عن شيء مظلم، ولو كان قاسيا بشكل غامض في شخصيتك. لا يُعلن عنه في كلامك بل بطريقتك. لا تقلق إذا كان هذا التقليل من الجودة سلبيا، مثل الخطر أو القسوة أو اللاأخلاقية؛ سوف ينجذب الناس إلى اللغز على أي حال، ونادرا ما تكون الطيبة الخالصة مغوية.[215]

القانون اليومي: لا أحد غامض بطبيعته، الغموض شيء عليك العمل عليه، إنه خدعتك الجانبية، وشيء يجب استخدامه مبكرا في الاغواء.

215 فن الإغواء: إرسال إشارات مختلطة

26 يوليو

اعرف متى تنسحب

الحب لا يموت من الجوع ولكن من عسر الهضم.

نينون دي لانكلوس

كان للفاتنة الروسية *لو أندرياس سالومي* حضور مكثف. يكون معها الرجل فيشعر بالممل من عينيها. يفتن بطرقها وروحها الغامضة. ستضطر إلى مغادرة المدينة لفترة من الوقت، أو ستكون مشغولة لرؤيته فلا تراه. وقع الرجال في حبها خلال غيابها بشكل ميؤوس منه، وتعهدوا أن يكونوا أكثر عدوانية في المرة القادمة التي كانوا معها. يجب أن يبدو غيابك في هذه النقطة الأخيرة من الإغواء مبررا إلى حد ما على الأقل. لا تلمح إلى تجاهل.216

القانون اليومي: سيزداد تقديرهم لك في غيابك. سوف ينسون ذنوبك ويغفرونها. سوف يطاردونك كما تريد في اللحظة التي تعود فيها. سيكون الأمر كما لو كنت قد عدت من بين الأموات.

216 فن الإغواء: امنحهم مساحة ليسقطوا

27 يوليو

تعرف متى تكون جريئا

كلما زاد الخجل الذي يظهره الحبيب، كلما زاد اهتمامنا بالفخر عندما نثيره؛ كلما زاد احترامه لمقاومتنا، زاد الاحترام الذي نطلبه منه. نود أن نقول لكم عن طيب خاطر أيها الرجال: آه، لا تفترضوا في اسم الشفقة أن نكون فاضلين؛ تجبروننا على الحصول على الكثير منه.

نينون دي لانكلوس

لا أحد يولد خجولا. الخجل حماية نطورها. إذا لم نلصق أعناقنا، وإذا لم نحاول، فلن نضطر أبدا إلى تحمل عواقب الفشل أو النجاح. إذا كنا لطفاء وغير مزعجين، فلن يشعر أحد بالإهانة. سنبدو قديسين ومحبوبين. يكون الأشخاص الخجولين منغمسين في أنفسهم، ويكونون مهووسين بالطريقة التي يراهم بها الناس، وليسوا قديسين على الإطلاق. وقد يكون للتواضع استخدامات اجتماعية، لكنه قاتل في الإغواء. يجب أن تكون قادرا على لعب دور القديس المتواضع في بعض الأحيان؛ إنه قناع ترتديه. اخله في الإغواء. الجرأة قوة وإثارة، وهي ضرورية لإيصال الإغواء إلى نهايته. إذا تم بشكل صحيح، فإنه يخبر أهدافك أنهم جعلوك تفقد ضبط النفس المعتاد، ويمنحهم ترخيصا للقيام بذلك. يتوق الناس إلى الحصول على فرصة للعب الجوانب المكبوتة من شخصيتهم.217

القانون اليومي: تزيل الجرأة أي إرباك أو شك في المرحلة الأخيرة من الإغواء.

217 فن الإغواء: إتقان فن الحركة الجريئة

28 يوليو

تواصل مع حواس الناس

حرر نفسك من الحاجة إلى التواصل بالطريقة العادية المباشرة، وستقدم لنفسك فرصا أكبر للبيع الناعم. اجعل الكلمات التي تقولها غير مزعجة وغامضة ومغرية. وإيلاء اهتمام أكبر لأسلوبك وما تراه، والقصة التي يرويها الناس. انقل إحساسا بالحركة والتقدم من خلال إظهار نفسك في حالة الحركة. عبّر عن ثقتك من خلال الألوان والصور الإيجابية التي تروق للرضيع، وليس الحقائق والأرقام ولكن في الجميع. دع الإعلام يغطيك دون توجيه وتكون تحت رحمتهم. اقلب الديناميكية. الصحافة بحاجة إلى الدراما والمرئيات؟ وفر لهم هذا. لا بأس بمناقشة القضايا أو "الحقيقة" طالما قمت بتجميعها بشكل ترفيهي. تذكر: الصور باقية في الذهن لفترة طويلة بعد نسيان الكلمات. لا تعظ للجمهور. فهذا لا ينجح أبدا. تعلم كيفية التعبير عن رسالتك من خلال العناصر المرئية التي تدل على المشاعر الإيجابية والمشاعر السعيدة. قد يركز الجمهور بشكل سطحي على المحتوى أو الأخلاق التي تعظ بها، لكنهم يمتصون المرئيات التي تختبئ تحت جلدهم وتبقى هناك لفترة أطول من أي كلمات أو تصريحات وعظية.218

القانون اليومي: اهتم لشكل رسالتك أكثر من اهتمامك بالمحتوى. الصور أكثر إغواء من الكلمات، ويجب أن تكون المرئيات رسالتك الحقيقية.

218 فن الإغواء: الإغراء الناعم – كيفية بيع أي شيء للجماهير

29 يوليو

المطارِد هو المطارَد

أتراجع، وأعلمها أن تنتصر، وهي تلاحقني. أتراجع باستمرار، وفي هذه الحركة المتخلفة، أعلمها أن تعرف من خلالي كل قوى الحب الإيروتيكي، وأفكاره المضطربة، وشغفه، وما الشوق وما والأمل ؟

سورن كيركيغارد

كل جنس له إغواءاته المغوية، والتي تأتي بشكل طبيعي. عندما تبدو مهتما بشخص ما ولكنك لا تستجيب جنسيا، فهذا أمر مزعج. اكشف أولا عن اهتمامك بأهدافك، من خلال الحروف أو التلميح الدقيق. لكن عندما تكون في وجودهم، افترض نوعا من الحياد غير الجنسي. كن ودودا ليس أكثر. إنك تدفعهم لتسليح أنفسهم بالسحر المغري الطبيعي لجنسهم، وهذا بالضبط ما تريده.[219]

القانون اليومي: اخلق الوهم بأن المغوي يتم إغواؤه.

219 فن الإغواء: امنحهم مساحة ليسقطوا – مطاردة المطارد

30 يوليو

إثارة الوهم

يخلق المسرح إحساسا بعالم سحري منفصل. مكياج الممثلين والمجموعات المزيفة والمغرية والأزياء غير الواقعية إلى حد ما – هذه المرئيات المشددة تخلق الوهم إلى جانب قصة المسرحية. يجب أن تصمم ملابسك لإحداث هذا التأثير في الحياة الواقعية، ومكياجك، وسلوكك لتتمتع بميزة اصطناعية مرحة. هذا هو التأثير الشبيه بالإلهة *مارلين ديتريش*. يجب أن يكون لمواجهاتك مع أهدافك إحساسا بالدراما، يتم تحقيقه من خلال الإعدادات التي تختارها ومن خلال أفعالك. يجب ألا يعرف الهدف ما سيحدث بعد ذلك. اخلق التشويق من خلال التقلبات والانعطافات التي تؤدي إلى النهاية السعيدة.220

القانون اليومي: امنحهم شعورًا غامضًا بأنهم في مسرحية عندما تقابل أهدافك، و العب دورا مختلفا عن الدور الذي خصصته لك حياتك.

220 فن الإغواء: الملحق أ – البيئة المغرية / الزمن المغري

31 يوليو

اجعل حضورك شاعريا

إنه لمن دواعي سروري أن تكون قادرًا على تخيل شخص تتعامل معه في عالم قاسٍ ومليء بخيبة الأمل. هذا يجعل مهمة المغوي سهلة: فالناس يموتون لمنحهم فرصة للتخيل عنك. لا تفسد هذه الفرصة الذهبية بإفراط في تعريض نفسك، أو أن تصبح مألوفا ومبتذلا لدرجة أن يراك الهدف كما أنت. ليس عليك أن تكون ملاكا أو نموذجا للفضيلة. سيكون ذلك مملا. يمكن أن تكون خطيرا، شقيا، وحتى مبتذلا اعتمادا على أذواق ضحيتك.[221]

القانون اليومي: لا تكن عاديا في الشاعرية.

221 فن الإغواء: اجعل حضورك شاعريا

غشت

المقنع الرئيسي

تقليـــــــــــــل مقاومة الناس

لا نستطيع كبح محاولاتنا للتأثير في الآخرين. يُفحصُ كل ما نقوله ونفعله بعين التشكيك والتروي. نحن حيوانات اجتماعية ولا نستطيع تجنب ممارسة هذه اللعبة سواء عقلنا ذلك أم لا. لا يرغب بعض الناس في بذل الجهد لاختراق دفاعات الآخرين بشكل استراتيجي. إنهم كسالى ويريدون البقاء على طبيعتهم ويكونوا صادقين مع أنفسهم، ويريدون الظهور بشكل أخلاقي دوما. لا مفر من لعبة السطوة هذه، فإما أن تكون فيها أو أنهم سيلعبون بك. من الأفضل أن تكون ماهرا في لعبة القوة بدل انكارك لها. أن تكون جيدا في التأثير أكثر نجاعة من تبني المواقف الأخلاقية والجمود عليها. يتطلب إتقان الاقناع وتقليل مقاومة الناس لمطالبنا الانغماس في عقولهم لنرى كيف يفكرون تجاهنا لنمارس ألاعيبنا وخبثنا عليهم. سيعلمك شهر غشت المناورات والاستراتيجيات التي ستوجهك لطريقة إعداد وصفة سحرية تهُدّ بها مقاومة الناس هدا، وتعطي حركاتك قوة اقناعية لتحث هدفك على الانقياد والاستسلام. أسأل نفسي دوما: لماذا أتحدث مع القارئ من خلال القصص؟ أركز بشدة على القارئ. أفكر عندما أكتب عن كيفية استيعابهم لهذه المعلومات. لاحظ علماء النفس مشكلة: وهي أنك إذا كنت معلما، فإنك تفترض أن طلابك يعلمون ما تعلم ويعطون للمادة نفس الاهتمام. هذا ما قد يصنع منهم معلمين سيئين. أعلم أن قرائي لا يعلمون ما أتحدث عنه. إذا كنت أتحدث عن *كارل يونغ* مثلا وتخلصت من المصطلحات اللغوية، فإن القارئ لن يفهمها. لهذا ينبغي أن أجعلها مفهومة للشخص العادي.

أتحدث في فن الاغواء، كيف يقلل السرد مقاومة الناس، لأن القصص تجعل العقل منفتحا يتقبل أي شيء. يحملنا آباؤنا مُذْ كنا صغارا، أو حينما نلعب ألعابنا، ولا نعرف ما سوف يأتي بعد ذلك، لأن ذلك متأصل في علم النفس البشري بعمق. لهذا، إذا سردت قصة عن *روكفلر* لأوضح مسألة العدوان

البشري، فأنا أعلم أنني سأجلب القراء دون أن يعرفوا مكان توقفي، أو ماذا أريد أن أجعل في ذهن القارئ مستقرا أثناء السرد، أو من هو المعتدي الحقيقي في هذه القصة، أو طبيعة الدرس الذي سوف أستله من القصة. لهذا يرغبون في القراءة لأجلبهم لعالمي وأفكاري. يقرأون ويقرأون ولا يزالون يريدون المضي في القراءة. لقد خدعتهم لكي أصل بهم للصفحة الثامنة والعاشرة... بينما لو مررت لهم تعاليم يونغ مباشرة أو مررت لهم بعض المصطلحات اللغوية فسوف تنغلق عقولهم وينامون. هذا هو الخطأ الذي يرتكبه 98% من الأشخاص الذين يؤلفون الكتب. لا يفكرون في القارئ. يفترضون أن القارئ مهتم بالمواد كما يهتمون بها. عليك أن تغوي القارئ. عليك أن تقنعه أن ما تريد قوله يستحق الكثير من الوقت والانتظار. فلهذا السبب تجدني أجلب لك القصص.

يرتكب الناس نفس الخطأ في الميدان الاجتماعي عندما يحاولون اقناع الآخرين والتأثير فيهم. إذا كنت تريد من شخص ما أن يفعل شيئا ما لأجلك، فلا تفكر فيما تريده أنت وتستحقه، لأن ذلك لن يكون له أي تأثير، بل عليك التفكير بنفس طريقة تفكيره، وتروي له القصص التي يريد سماعها، وماهي الأشياء التي ترضيه وتثيره، وهكذا تتغير اللعبة. وستكون لديك قوة تأثيرية عليهم. كما لدي القدرة على التأثير على القارئ عندما أفكر فيما يريده، سوف تكون لديك القدرة على التأثير في الناس عندما تفكر فيما يريدون.

1 غشت

فن المنوم المغناطيسي

الهدف من الكلام المقنع هو خلق نوع من التنويم المغناطيسي: لتشتت انتباه الناس، وتخفض دفاعاتهم، وتجعلهم أكثر عرضة للإيحاءات. تعلم دروس التنويم المغناطيسي للتكرار والتأكيد، والعناصر الأساسية في وضع الشخص في النوم. يتضمن التكرار استخدام نفس الكلمات دائما، ويفضل أن تكون كلمة ذات محتوى عاطفي: "الضرائب"، "الليبراليون"، "المتعصبون". التأثير مذهل. يمكن غرس الأفكار بشكل دائم في اللاوعي لدى الناس عن طريق تكرارها بما يكفي. التأكيد صنع عبارات إيجابية قوية، مثل أوامر المنوم المغناطيسي. يجب أن تتمتع اللغة المغرية بنوع من الجرأة، والتي ستغطي العديد من الخطايا. سينشغل جمهورك بلغتك الجريئة، فلن يكون لديهم الوقت للتفكير فيما إذا كانت صحيحة أم لا. لا تقل أبدا، "لا أعتقد أن الطرف الآخر اتخذ قرارا حكيما"، بل، "نحن نستحق الأفضل"، أو "لقد أحدثوا الفوضى في الأشياء". اللغة الإيجابية لغة نشطة مليئة بالأفعال والأوامر والجمل القصيرة.[222]

القانون اليومي: اقطع هذا: "أنا أؤمن"، "ربما"، "في رأيي." توجه مباشرة إلى القلب.

222 فن الإغواء: استخدم القوة الشيطانية للكلمات لزرع الارتباك

2 غشت

العب بروحهم التنافسية

كان المخرج بيلي وايلدر في عام 1948 يلقي الضوء على فيلمه الجديد: شؤون أجنبية، الذي كان من المقرر أن تدور أحداثه في برلين بعد الحرب مباشرة. كانت إحدى الشخصيات الرئيسية امرأة تدعى *إيريكا فون شلوبتو*، مغنية الكباريه الألمانية التي تربطها علاقات مشبوهة بالعديد من النازيين خلال الحرب. عرف *وايلدر* أن *مارلين ديتريش* ستكون الممثلة المثالية لتأدية الدور، لكن *ديتريش* أعربت علنا عن كراهيتها الشديدة لأي شيء له علاقة بالنازيين وعملت بجد من أجل قضايا الحلفاء المختلفة. عندما تم الحديث عن الدور لأول مرة، وجدته مقيتا. وكانت هذه نهاية المناقشة. لم يعترض وايلدر عليها أو يتوسل إليها، لأن الأمر سيصبح بلا جدوى بالنظر إلى عناد *ديتريش* الشهير. أخبرها أنه وجد ممثلتين أمريكيتين مثاليتين لتلعب الدور، لكنه أراد رأيها أيهما أفضل؟. هل ستعرض اختباراتهم؟ شعرت بالسوء لأنها رفضت صديقتها القديمة *وايلدر*، وافق ديتريش بشكل طبيعي على ذلك. لكن *وايلدر* اختبر بذكاء ممثلتين مشهورتين كان يعرف أنهما ستكونين فظيعتين في أداء الدور. مما جعله يسخر من مغني *الكاباريه* الألماني المثير. عملت الحيلة مثل السحر. كانت *ديتريش* شديدة التنافسية منزعجة من أدائها وتطوعت على الفور للقيام بالدور بنفسها.223

القانون اليومي: يجب أن تتبع محاولاتك للتأثير منطقا مشابها: كيف تجعل الآخرين يدركون ما تريد منهم أن يفعلوه على أنه شيء يختارونه؟

223 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

3 غشت

اجعلهم نجمة العرض

أغلب الرجال لا يسعون للحصول على التعليمات، بل وحتى التسلية من أن يتم الثناء عليهم والتصفيق لهم.

جين دي لا بروير

يكتسب التأثير على الناس والقوة التي يجلبها بطريقة معاكسة لما قد تتخيله. نحاول أن نجذب الناس بأفكارنا الخاصة، وأن نظهر أنفسنا في أفضل صورة. ونضحك بإنجازاتنا الماضية. نعد بأشياء عظيمة عن أنفسنا. نطلب خدمات مؤمنين أن الصدق هو السياسة الفاضلة.. ما لا ندركه هو أننا نوجه كل الاهتمام لأنفسنا. في عالم يتم فيه استيعاب الناس لأنفسهم بشكل متزايد، فإن هذا له تأثير على جعل الآخرين يتحولون أكثر إلى الداخل في المقابل ويفكرون أكثر في مصالحهم الخاصة بدل مصالحنا. الطريق الملكي للتأثير والسلطة هو السير في الاتجاه المعاكس: ضع التركيز على الآخرين. دعهم يتحدثون. فليكونوا نجوم العرض. آرائهم وقيمهم تستحق المحاكاة. الأسباب التي يدعمونها أنبل. مثل هذا الاهتمام نادر في هذا العالم، والناس متعطشون له، حتى منحهم مثل هذا التحقق من الصحة، سيقلل من دفاعاتهم ويفتح عقولهم لأي أفكار تريد التلميح إليها.224

القانون اليومي: حاول أن تجعل الآخرين يقومون بـ 70٪ من الحديث دون أن يلاحظوا ذلك، ولاحظ التأثير.

224 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

4 غشت

تغلب على المشاعر

تحدث *مالكولم إكس* في جميع أنحاء الولايات المتحدة. لم يقرأ من النصوص المكتوبة قط. ينظر إلى الجمهور، ويتواصل بالعين ، ويشير بإصبعه. كان غضبه واضحا، وليس كثيرا في نبرته – كان متحكما فيه، كما هو الحال في طاقته الشرسة، وتظهر الأوردة على رقبته. استخدم العديد من القادة السود السابقين كلمات حذرة، وطلبوا من أتباعهم التعامل بصبر وأدب مع نصيبهم الاجتماعي، بغض النظر عن مدى عدم الإنصاف. سخر من العنصريين، سخر من الليبراليين، سخر من الرئيس. لم ينج أي شخص أبيض من ازدرائه. قال *مالكولم:* إذا كان البيض عنيفين، فينبغي التحدث إليهم بلغة العنف، لأنها كانت اللغة الوحيدة التي يفهمونها. "العداء جيد!" ثم صرخ. "لقد تم تعبئتها لفترة طويلة." كان *لمالكولم إكس* تأثير قوي على العديد من الذين شعروا بنفس الغضب الذي شعر به ولكنهم كانوا خائفين من التعبير عنه. لقد كان شخصية كاريزمية من نوع موسى: لقد كان مخلصا. تأتي قوة هذا النوع من الكاريزمات من تعبيره عن المشاعر المظلمة التي تراكمت على مدى سنوات من الاضطهاد. هذا هو جوهر الكاريزما، إنها عاطفة طاغية تتواصل من خلال إيماءاتك ونبرة صوتك وإشارات خفية هي الأقوى من نوعها من عدم التحدث عنها. تشعر بشيء أعمق من الآخرين، ولا توجد عاطفة أقوى وأكثر قدرة على خلق رد فعل كاريزمي من الكراهية، خاصة إذا كانت ناتجة عن مشاعر متجذرة بالقمع. عبر عما يخشى الآخرون التعبير عنه، وسوف يرون قوة عظيمة فيك. قل ما لا يستطيعون قوله.[225]

القانون اليومي: تعلم كيفية توجيه عواطفك. ليس هناك ما هو أكثر جاذبية من الشعور بأن شخصًا ما يكافح بمشاعر عظيمة بدل الاستسلام لها.

---

225 فن الإغواء: الكاريزماتي

5 غشت

اعتمد على أفعالك

كثيرًا ما طلب من رعاة السير *كريستوفر رين* إجراء تغييرات غير عملية في تصميماته باعتباره أشهر مهندس معماري في إنجلترا. لم يجادل أو أبدا خلال حياته المهنية الطويلة. كانت لديه طرق أخرى لإثبات وجهة نظره. في عام 1688 صمم رين قاعة مدينة رائعة لمدينة *وستمنستر* للعمدة. لم يكن راضيا وكان متوترا. أخبر رين أنه كان خائفا أن الطابق الثاني غير آمن، وأن كل شيء يمكن أن ينهار على مكتبه في الطابق الأول. وطالب رين بإضافة عمودين حجريين للحصول على دعم إضافي. عرف رين المهندس الماهر أن هذه الأعمدة لن تخدم أي غرض، وأن مخاوف العمدة لا أساس لها. وكان رئيس البلدية ممتنا. رأى بعد سنوات العمال على سقالة عالية أن الأعمدة توقفت على مسافة قصيرة من السقف. كان العمودين عبارة عن دمى. لكن كلا الرجلين حصلوا على ما يريدانه: يمكن للعمدة الاسترخاء، وكان رين يعلم أن الأجيال القادمة ستفهم أن تصميمه الأصلي يعمل وأن الأعمدة غير ضرورية.226

القانون اليومي: أظهر ولا تشرح.

226 قواعد السطوة، اكسب من خلال أفعالك.

6 غشت

دعهم يخمنون

كانت *جوزفين بيكر* بعد شهور من وصولها إلى باريس عام 1926 قد سحرت وأغرت الجمهور الفرنسي برقصها الجامح. شعرت أن اهتمامهم يتضاءل بعد أقل من عام. كانت منذ الطفولة تكره الشعور بالخروج عن السيطرة على حياتها. لماذا تكون تحت رحمة الجمهور المتقلب؟ غادرت باريس وعادت بعد عام، فتغيرت طريقتها، لعبت دور امرأة فرنسية أنيقة، تصادف أنها راقصة ومؤدية بارعة. وقع الفرنسيون في الحب مرة أخرى. عادت القوة إلى جانبها. إذا كنت في سائحا في نظر الجمهور فيجب أن تتعلم من خدعة المفاجأة هذه. يشعر الناس بالملل في حياتهم الخاصة ومن الأشخاص الذين يهدفون إلى حمايتهم من الملل. سوف يأكلونك على قيد الحياة في اللحظة التي يشعرون فيها أنهم يستطيعون توقع خطوتك التالية . استمر الفنان *آندي وارهول* في الانتقال من التجسد لآخر، ولا يمكن لأحد أن يتنبأ به الفنان والمخرج السينمائي ورجل المجتمع. احتفظ بمفاجأة في جعبتك.227

القانون اليومي: اجعل الجمهور يخمن لتحافظ على انتباهه. دع الأخلاقيين يتهمونك بالنفاق وعدم وجود جوهر أو مركز عندك. إنهم يشعرون بالغيرة من الحرية والمرح الذي تكشف عنه في شخصيتك العامة.

227 فن الإغواء: أبقهم في حالة من التشويق – ما الذي سيأتي بعد ذلك؟

7 غشت

ضع في اعتبارك مصلحتهم الذاتية

معظم الرجال ذاتيون. لا يوجد شيء يثير اهتمامهم سوى أنفسهم.

آرثر شوبنهاور

إن أسرع طريقة لتأمين عقول الناس تكم في إظهار أكبر قدر ممكن من البساطة، وكيف سيفيدهم إجراء ما. المصلحة الذاتية أقوى دافع على الإطلاق: السبب العظيم قد يأسر العقول، سيظهر الاهتمام عند انتهاء أول موجة من الإثارة. المصلحة الذاتية أساس الجندي. الأسباب التي تعمل بشكل أفضل هي استخدام القشرة النبيلة لتغطية جاذبية صارخة للمصلحة الذاتية؛ السبب يغوي لكن المصلحة الذاتية تؤمن الصفقة.228

القانون اليومي: أظهر للناس ما يفيدهم.

228 قواعد السطوة ، القانون 43: العمل على قلوب وعقول الآخرين

8 غشت

تجنب الجدل

لا تجادل أبدا. لا يجب مناقشة أي شيء في المجتمع.

بنيامين ديزرائيلي

لا يفهم المجادل أن الكلمات ليست محايدة أبدا، وأن المجادلة مع رئيسه يعني: الطعن في ذكاء شخص أقوى منه. كما أنه ليس لديه وعي بالشخص الذي يتعامل معه. لأن كل رجل يعتقد أنه على حق، ونادرا ما تقنعه الكلمات بخلاف ذلك، منطق المجادل يقع على آذان صماء. عندما يحاصر يجادل أكثر، ويحفر قبره بنفسه. لن تستطيع بلاغة سقراط إنقاذ الموقف عندما تجعل الشخص الآخر يشعر بعدم الأمان والدونية في معتقداته. ليست مجرد مسألة تجنب الخلاف مع الذين يقفون فوقك. لأننا نعتقد أننا أسياد في مجال الآراء والتفكير.[229]

القانون اليومي: يجب أن تكون حريصا على محاولة إظهار صحة أفكارك بشكل غير مباشر.

229 قواعد السطوة ، القانون 9: اربح من خلال أفعالك ، وليس من خلال الحجج أبدا

9 غشت

التأثير الأخلاقي

إن قوة الحجة اللفظية محدودة، وغالبا ما تحقق عكس المقصود. كما يقول غراثيان: "الحقيقة تُرى بشكل عام، ونادرا ما تُسمع". التأثير الأخلاقي طريقة مثالية لإظهار أفكارك من خلال العمل. تعلم الآخرون درسًا عندما تمنحهم طعما. أنت تعكس ما فعله الآخرون بك في التأثير الأخلاقي، وتفعل ذلك بطريقة تجعلهم يدركون أنك تفعل بهم بالضبط ما فعلوه بك. تجعلهم يشعرون أن سلوكهم كان مزعجا، بدلا من سماعك تتذمر من ذلك، الأمر الذي يؤدي إلى تعزيز دفاعاتهم. وبما أنهم يشعرون أن نتيجة أفعالهم تنعكس عليهم، فإنهم يدركون بالمعنى العميق كيف يؤذون أو يعاقبون الآخرين بسلوكهم غير الاجتماعي.230

القانون اليومي: حدد الصفات التي تريد أن يشعروا بالخجل منها، و اخلق مرآة يمكنهم التحديق في حماقاتهم من خلالها.

230 قواعد السطوة ، القانون 44: نزع السلاح وإثارة الحنق بتأثير المرآة

10 غشت

رسخ أناهم

فكر في غرور الناس كنوع من الواجهة الحمائية. عندما يهاجمونك ولا تعرف السبب، فعادة ما يكون بسبب قيامك بتهديد غرورهم عن غير قصد، وإحساسهم بالأهمية في العالم. يجب أن تعمل على جعل الناس يشعرون بالأمان تجاه أنفسهم. استخدم كل ما ينجح: الإطراء الخفي، هدية، عرض ترويجي غير متوقع، عرض تحالف، عرض تقديمي لك ولهم على قدم المساواة، انعكاس لأفكارهم وقيمهم. كل هذه الأشياء ستجعلهم يشعرون بأنهم راسخون في موقعهم الأمامي بالنسبة للعالم، مما يقلل من دفاعاتهم ويجعلهم مثلك. آمنين مرتاحين. هذا أمر مدمر بشكل خاص لهدف تكون الأنا فيه حساسة.[231]

القانون اليومي: عندما يشعر الناس بالأمان تجاه أنفسهم، فعندما تقوم بترسيخ غرورهم أمامهم ، يتم نزع سلاحهم وقابليتهم للمناورة.

231 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 18: فضح الجناح الناعم لخصمك وهاجمه – إستراتيجية التحول

11 غشت

إتقان فن التلميح

لا يمكن لأي مقنع أن يأمل في النجاح دون إتقان لغة وفن التلميح. زلات اللسان، وتعليقات "نم عليها"، والمراجع الجذابة، والبيانات التي تعتذر عنها بسرعة لها قوة تلميح هائلة. إنهم يتعرضون لجلد الناس مثل ويأخذون حياة خاصة. مفتاح النجاح مع تلميحاتك هو أن تجعلها تكون أهدافك في أقصى درجات الاسترخاء أو التشتت. يكون المزاح المهذب هو الجبهة المثالية لذلك؛ يفكر الناس فيما سيقولونه أو ينغمسون في أفكارهم الخاصة. بالكاد تسجل تلميحاتك، وهذا ما تريده. هناك القليل من الغموض في العالم. يقول الكثير من الناس ما يشعرون به. نتوق إلى شيء غامض يغذي تخيلاتنا بسبب قلة الإيحاء والغموض في الحياة اليومية، يبدو أن الشخص الذي يستخدمها لديه شيء مغري ومليء بالوعود.232

القانون اليومي: التلميح أسمى وسيلة للتأثير على الناس. تتجاوز التلميحات والاقتراحات والتلميحات المقاومة الطبيعية للأشخاص. اجعل كل شيء ايحيائيا.

232 فن الإغواء: إتقان فن التلميح

12 غشت

استخدم عواطفهم

يناقش المؤلفون المعالجون في كتاب *التغيير* (بول واتزلاويك، وجون ويكلاند، وريتشارد فيش) حالة مراهق متمرد تم إيقافه من المدرسة من قبل المدير لأنه تم القبض عليه وهو يتاجر بالمخدرات. كان لا يزال يقوم بواجبه في المنزل، لكن مُنع من التواجد في الحرم الجامعي. هذا من شأنه أن يضع ضغطا كبيرا في عمله في تجارة المخدرات. احترق الصبي بالرغبة في الانتقام. استشرت الأم معالجا وطلب منها القيام بما يلي: اشرح للابن أن المدير يعتقد أن الطلاب الذين يحضرون الفصل شخصيا هم من يقومون بعمل جيد. يظن المدير أن إبعاد الصبي عن المدرسة يضمن فشله. وإذا كان يعمل في المنزل بشكل أفضل منه في الفصل، فإن هذا سيحرج المدير. من الأفضل ألا تحاول جاهدا في هذا الفصل الدراسي، نصحها بدلا من ذلك: احصل على الجانب الجيد من المدير لعكس نظريته. تم تصميم هذه النصيحة بذكاء لتلائم طبيعته المتمردة. لا يرغب في شيء أكثر من إحراج المدير، ولذلك ألقى بنفسه في واجباته المدرسية بطاقة كبيرة، وهو هدف المعالج طوال الوقت.233

القانون اليومي: الفكرة ليست مواجهة مشاعر الناس القوية ولكن التحرك معهم وإيجاد طريقة لتوجيههم في اتجاه إنتاجي.

233 روبرت غرين "4 استراتيجيات لتصبح خبيرًا في الإقناع ،" 14 نوفمبر 2008

13 غشت

اخترق عقولهم

جمحت القوة ميكيافلي لينشر أفكاره، فاستغل ملامح الكياسة في سياسته. شرع صاحبنا بهذه الكيفية في كتبه، فأراد أن يحول القراء لقضيته ليصبحوا سفراء أفكاره. أدرك ميكيافلي أن الأقوياء يترددون في أخذ النصيحة. كان يعلم أن العديد من فاقدي السلطة يخافون من الجوانب الخطرة لفلسفته، مع أن العديد من القراء سوف ينجذبون إليه ويصدون عنه في نفس الوقت. يجب أن تكون كتب ميكيافلي استراتيجية وغير مباشرة وماكرة ليفوز بالتأييد والمقاومة معا. ابتكر تكتيكات بلاغية غير تقليدية ليتغلغل وراء الدفاعات اللغوية للقراء. ملأ كتبه بنصائح لا يمكن الصدود عنها. وهي أفكار عملية لكيفية الوصول إلى السلطة والإبقاء عليها وحمايتها. هذا ما يجذِب القراء من كل الأطياف، لأن الجميع يفكر في مصلحته الذاتية. قام ميكيافلي بعد ذلك بنسج الحكايات التاريخية طوال كتاباته لتوضيح أفكاره. يحب أن يعرض على الناس طرقا لتخيل أنفسهم قياصرة حديثين، وهم يحبون أن يستمتعوا بالقصص المليحة؛ والعقل الذي تأسره القصة يكون عديم الدفاع ومسلوبَهُ. استخدم ميكيافلي لغة صارخة من الزخرفة خالية، ليعطي حركة وديمومة لكتابته، حتى لا يجد القراء عقولهم تباطأت، فمضى عليها دهرٌ فولت، فانقضت فماتت. لقد أصبح قرائه مصابين بالرغبة في تجاوز التفكير واتخاذ أطروحات ميكيافلي منهجا ودربا.234

القانون اليومي: قد تكون لديك أفكار رائعة من النوع الذي يمكن أن يحدث ثورة في العالم، ولكن ما لم تتمكن من التعبير عنها بشكل فعال، فلن تكون لديها القوة لديهم، ولن تكون لديها القوة للدخول إلى عقول الناس بطريقة عميقة. كن إستراتيجيا في رسائلك.

---

234 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 30: اخترق عقولهم

14 غشت

اترك للناس شعورا

بالنسبة لمعظمنا، فإن يمثل إتمام أي شيء جدارا بالنسبة لمعظمنا، كمشروع مثلا أو حملة، أو محاولة لإقناع. وحان الوقت لحصص مكاسبنا وخسائرنا ثم المضي. نظر *ليندون جونسون* إلى العالم بشكل مختلف: لم تكن النهاية مثل الجدار ولكنها أشبه بالباب مما يؤدي إلى المرحلة التالية أو. ما كان يهمه هو عدم تحقيق النصر. ولكن أين تركه وكيف تم فتحه في الجولة التالية؟ أبقى عينه على المستقبل، وعلى نوع النجاح الذي من شأنه أن يدفعه إلى الأمام. استخدم *جونسون* نفس النهج في جهوده لكسب الناخبين. ركز على الشعور الذي تركه للناس بدلا من محاولة إقناع الناس بدعمه بالخطب والكلمات الفاخرة (لم يكن خطيبا مفوها على أي حال) . لقد كان يعلم أن الإقناع في نهاية المطاف عملية المشاعر: يمكن للكلمات أن تبدو لطيفة، ولكن إذا ترك السياسي الناس يشكون أنه غير صادق بمجرد الحصول على الأصوات، فسوف يغلقون عليه وينسونه. لذلك عمل جونسون على إقامة علاقة عاطفية مع الناخبين، وكان يغلق محادثاته معهم بمصافحة قلبية ونظرة في عينه، ورعشة في صوته. لقد تركهم يشعرون بأنهم سيراهنون عليه مرة أخرى، وأثار مشاعر من شأنها أن تمحو أي شك في أنه قد يكون غير مخلص. كانت نهاية المحادثة نوعا من البداية، فقد بقيت في أذهانهم وتُرجمت إلى أصوات.235

القانون اليومي: أبقِ عينيك على تداعيات في أي لقاء. فكر أكثر في الشعور الذي تتركه للناس. شعور قد يترجم إلى رغبة في رؤية المزيد منك.

---

235 33 إستراتيجية للحرب ، إستراتيجية 22: تعرف على كيفية إنهاء الأشياء – إستراتيجية الخروج

15 غشت

أنشئ نظارات جذابة

استخدام الكلمات للدفاع عن قضيتك عمل محفوف بالمخاطر: الكلمات أدوات خطيرة، الكلمات التي يستخدمها الناس لإقناعنا تدعونا للتفكير فيها؛ نفكر مليا في الأمر، وغالبا ما ينتهي بنا الأمر إلى الاعتقاد بعكس ما يقولونه. (هذا جزء من طبيعتنا المنحرفة). ويحدث أن الكلمات تسيء إلينا، وتثير ارتباطات غير مقصودة من قبل المتحدث. تعبر الصورة المرئية عن متاهة من الكلمات. إنها يضرب بقوة عاطفية فورية لا تترك أي فجوات للتفكير والشك. مثل الموسيقى، فإنها تقفز مباشرة فوق الأفكار العقلانية المعقولة. أفضل طريقة لاستخدام العناصر المرئية هي تنظيم الصور والرموز في مشهد رائع يذهل الناس ويصرفهم عن الحقائق غير السارة. من السهل القيام بذلك: يحب الناس ما هو عظيم ورائع وأكبر من الحياة. استغل مشاعرهم وسوف يتدفقون على مشهدك في جحافل مجحلفة. المرئي أسهل طريق لقلوبهم.236

القانون اليومي: قم بتنظيم عروض لمن حولك مليئة بالمشاهد الجذابة والرموز المشعة التي تزيد من وجودك. لن يلاحظ أحد ما تفعله.

236 قواعد السطوة ، قانون 37: اصنع منظارات آسرة

16 غشت

استخدم جمودهم

جاء ابن صاحب الرهونات مرة إلى سيد الزن العظيم *هاكوين* في القرن الثامن عشر مع المشكلة التالية: لقد أراد إقناع والده بممارسة البوذية، لكن الرجل تظاهر بأنه مشغول بدفاتره فلا يكون لديه وقت حتى لترديد أو صلاة واحدة . كان *هاكوين* يعرف صاحب الرهن. لقد كان بخيلا عنيدا يستخدم هذا كذريعة لتجنب الدين، وهو ما اعتبره مضيعة للوقت. نصح هاكوين الصبي بإخبار والده أن سيد الزن نفسه سيشتري منه كل صلاة ويردد أنه كان يصليها يوميا. لقد كانت صفقة تجارية بحتة. بالطبع كان المستثمر سعيدا جدا بالصفقة. يصمت ابنه ويجني المال في هذه العملية. كان يقدم إلى هاكوين فاتورة الصلوات، ويدفع له هاكوين حسب الأصول. فشل في الحضور في اليوم السابع. يبدو أنه قد وقع في الترانيم لدرجة أنه نسي حساب عدد الصلوات التي قام بها. بعد بضعة أيام اعترف لـ هاكوين أنه أصبح مهتما بالترانيم البوذية وشعر بتحسن كبير ولم يعد بحاجة إلى الدفع بعد الآن. سرعان ما أصبح مانحا كريما جدا لمعبد هاكوين. عندما يكون الناس صارمين في معارضتهم لشيء ما فإن ذلك ينبع من الخوف العميق من التغيير وعدم اليقين الذي يمكن أن يجلبه. يجب أن يكون لديهم كل شيء وفقا لشروطهم وأن يشعروا بالسيطرة. أنت تلعب في أيديهم إذا حاولت بكل نصائحك لتشجيع التغيير، فهذا يمنحهم شيئا للرد ضده ويبرر جمودهم. يصبحون أكثر عنادا. توقف عن القتال مع هؤلاء الأشخاص واستخدم الطبيعة الفعلية لسلوكهم الصارم لإحداث تغيير لطيف قد يؤدي إلى شيء أكبر.237

القانون اليومي: لا يفعل الناس ما يطلبه الآخرون منهم، لأنهم يريدون تأكيد إرادتهم. إذا كنت توافق بصدق مع تمردهم فسيتمردون مرة أخرى ويؤكدون إرادتهم في الاتجاه المعاكس، وهو ما كنت تريده طوال الوقت، هذا جوهر علم النفس العكسي.

---

237 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

17 غشت

اقنعهم بلمسة خفيفة

أكثر أشكال اللغة معاداة للإغواء هي الحجة. كم عدد الأعداء الصامتين الذين نصنعهم بالجدل؟ هناك طريقة ممتازة لجعل الناس يستمعون ويقتنعون: الفكاهة واللمسة الخفيفة. كان السياسي الإنجليزي *بنيامين دزرائيلي* في القرن التاسع عشر بارعا في هذه اللعبة. عدم الرد في البرلمان على اتهام أو تعليق افتراء خطأ قاتل: الصمت يعني أن المدعي كان على حق. إن الرد بغضب، والدخول في جدال يبدو قبيحا. استخدم *دزرائيلي* تكتيكا مختلفا: ظل هادئا. عندما يحين الوقت للرد على هجوم ما، كان يشق طريقه إلى طاولة المتحدث ثم يتوقف ثم ينطق برد هزلي أو ساخر. الجميع يضحكون. بعد أن قام بتهيئة الناس يشرع في دحض عدوه، ولا يزال يختلط في التعليقات المسلية؛ أو ربما ينتقل ببساطة إلى موضوع آخر، كما لو كان فوق كل شيء. أخرجت روحه الدعابة لدغة أي هجوم عليه. للضحك والتصفيق تأثير الدومينو: عندما يضحك المستمعون فمن المرجح أن يضحكوا مرة أخرى. في هذا المزاج الخفيف يكونون أكثر استعدادا للاستماع.238

القانون اليومي: تمنحك اللمسة الرقيقة والقليل من السخرية مجالا للإقناع، وتحريك الناس إلى جانبك، والسخرية من أعدائك. هذا هو الشكل المغري للحجة.

238 فن الإغواء: استخدم القوة الشيطانية للكلمات لزرع الارتباك

18 غشت

أشعرهم بوجهة نظرك

قاطع أحد المراجعين *نيكيتا خروتشوف* ذات مرة في منتصف خطاب يندد فيه بجرائم *ستالين*. صاح المقاطع: "لقد كنت زميلا لستالين، لماذا لم تمنعه بعد ذلك؟" يبدو أن *خروشوف* لم يستطع رؤية المقاطع ونبح، "من قال ذلك؟" لا ترتفعن يد. لا أحد يحرك عضلة. بعد بضع ثوان من الصمت المتوتر، قال *خروتشوف* أخيرا بصوت هادئ، "الآن تعلم لماذا لم أوقفه." بدلا من مجرد المجادلة بأن أي شخص يواجه ستالين كان خائفا، مع العلم أن أدنى علامة على التمرد ستعني موتا مؤكدا، فقد جعلهم يشعرون بما يشبه مواجهة ستالين، جعلهم يشعرون بجنون العظمة، والخوف من التحدث علانية، و رعب مواجهة الزعيم. كانت المظاهرة عميقة ولم تعد هناك حاجة إلى مزيد من الجدل. تكمن قوة الإثبات في كون خصومك لا يتخذون موقفا دفاعيا، وبالتالي فهم أكثر انفتاحا على الإقناع.[239]

القانون اليومي: يجب أن يكون هدفك هو جعلهم يشعرون بالمعنى الفعلي والجسدي، بدلا من صب الكلمات عليهم.

---

239 قواعد السطوة، القانون 9: اربح من خلال أفعالك ، وليس من خلال الحجج أبدا

19 غشت

دعهم يفوزون بالنقاط الصغرى

وضع الكاتب المسرحي الفرنسي *بيير أوغستين كارون دي بومارشيه* في عام 1782 اللمسات الأخيرة على تحفته الرائعة "زواج فيجارو". كانت موافقة الملك لويس السادس عشر مطلوبة، وعندما قرأ المخطوطة كان غاضبا. وقال إن مثل هذه المسرحية ستؤدي إلى ثورة: "هذا الرجل يسخر من كل ما يجب احترامه في الحكومة". بعد الكثير من الضغط، وافق على أن يؤديها بشكل خاص في مسرح في فرساي. أحبها الجمهور الأرستقراطي. سمح الملك بمزيد من العروض لكنه وجه رقابته إلى وضع أيديهم على النص وتغيير أسوأ فقراته قبل عرضه على الجمهور، كلف *بومارشي* لتجاوز ذلك طفغا من الأكاديميين والمثقفين ورجال الحاشية ووزراء الحكومة اللعب معه ودعمه. كتب رجل حضر الاجتماع: " أعلن دي بومارشيه أنه سيخضع دون تحفظ لكل عملية قطع وتغيير قد يراه السادة وحتى السيدات الحاضرات مناسبا. الفصل الرابع. "السيدة *دي ماتينيون* ساهمت في لون شريط الصفحة الصغيرة. تم تبني اللون وأصبح من المألوف ". كان *بومارشيه* بالفعل ذكيا جدا. من خلال السماح للآخرين بإجراء حتى أصغر التغييرات على تحفته، فقد أعرب عن إطراء ذكاءهم وغرورهم. لم يلن *بومارشيه* فيما يتعلق بالتغييرات الأكبر التي طلبها لاحقا مراقبو لويس. كان قد استحوذ على أعضاء محكمته لدرجة أنهم دافعوا عنه بقوة، واضطر لويس إلى التراجع بحلول ذلك الوقت. 240

القانون اليومي: تعلم كيفية خفض دفاعات الناس من خلال الموافقة على أمور ليست في غاية الأهمية. سيعطيك هذا مجالا كبيرا لتحريكهم في الاتجاه الذي تريده وتجعلهم يتنازلون عن رغباتك في الأمور الأكثر أهمية.

---

240 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

20 غشت

كيفية التعامل مع المزعج

عندما كان الطبيب النفسي الشهير *ميلتون إريكسون* أستاذاً للطب في إحدى الجامعات في وقت سابق من حياته المهنية، كان عليه أن يتعامل مع طالبة ذكية تدعى *آن*، والتي كانت تتأخر في حضور الفصول الدراسية، ثم تعتذر بغزارة وبصدق شديد. تصادف أنها طالبة على التوالي. لقد وعدت أن تكون في الوقت المحدد للصف التالي ولكنها لم تكن كذلك. هذا جعل الأمر صعبا على زملائها الطلاب؛ كثيرا ما كانت تعقد محاضرات أو العمل المخبري. وفي اليوم الأول من إحدى فصول محاضرات إريكسون، كانت على استعداد لحيلها القديمة، لكن إريكسون كانت مستعدا لها. عندما دخلت في وقت متأخر جعل الفصل بأكمله يقف ويسجد لها تقديسا وهميا؛ وفعل الشيء نفسه. حتى بعد انتهاء الحصة بينما كانت تسير في القاعة واصل الطلاب الركوع. كانت الرسالة واضحة – "نحن نرى من خلالك" – وشعرت بالحرج والخجل، توقفت عن الحضور متأخرة.241

القانون اليومي: علم مزعجا درسا، وأعطه طعما من أدويته.

241 قوانين الطبيعة البشرية ، 16: انظر العداء وراء الواجهة الودية – قانون العدوان

21 غشت

المحفز الرئيسي

اضطر حنبعل بطريقة ما إلى إحياء رجاله البالين على قيد الحياة عشية معركة جيشه الأولى مع الجحافل الرومانية المخيفة. قدم عرضا: أحضر مجموعة من السجناء وأخبرهم أنهم إذا قاتلوا بعضهم البعض حتى الموت في مسابقة مصارع سينال المنتصرون الحرية ومكانا في الجيش القرطاجي. وافق السجناء وعولج جنود حنبعل لساعات من الترفيه الدموي. عندما انتهى القتال خاطب حنبعل رجاله: إنكم أيها الجنود في نفس وضع الأسرى بالضبط. أنتم على بعد أميال عديدة من وطنكم في منطقة معادية وليس لديكم مكان تذهبون إليه. إما الحرية أو العبودية أو النصر أو الموت. قاتلوا كما قاتل هؤلاء الرجال اليوم وسننتصر. استحوذت المسابقة والخطاب على جنود حنبعل، وفي اليوم التالي حاربوا بضراوة مميتة وهزموا الرومان. كان حنبعل محفزًا رئيسيا من نوع نادر. حيث كان الآخرون يداعبون جنودهم بالخطب، كان يعلم أن الاعتماد على الكلمات يعني أن تكون في حالة مؤسفة: الكلمات تصيب سطح الجندي فقط، ويجب على القائد أن يمسك بقلوب رجاله، ويجعل دمائهم تغلي وتدخل في قلوبهم. عقولهم تغير مزاجهم. وصل حنبعل إلى مشاعر جنوده بشكل غير مباشر، من خلال تهدئتهم، وإخراجهم من مشاكلهم وإرغامهم على الارتباط. عندها ضربهم بخطاب أعاد للوطن واقعهم المحفوف بالمخاطر وأثر في عواطفهم.242

القانون اليومي: تحفيز الناس فن دقيق. يجب أن تستهدف بشكل غير مباشر مشاعر الناس. من خلال إعداد جاذبيتك العاطفية، ستدخل إلى الداخل بدلا من خدش السطح.

242 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 7: حول حربك إلى حرب صليبية – إستراتيجيات المعنويات

22 غشت

إغواء غير مألوف

أحد الجوانب الضارة في الطبيعة البشرية هو أننا نرغب فيما لا نملكه. ننظر إلى الجانب الآخر من السياج العشب أكثر خضرة، والجار لديه سيارة أفضل وأطفالهم يتصرفون بشكل أفضل. نرغب في الحصول على ما يمتلكه الآخرون. نعتقد أن ما ليس لدينا أفضل. هذه هي طبيعة الرغبة. عندما نحقق شيئا ما بالفعل، فإنه ليس شعورا جيدا. تكمن أهمية الرغبة في السعي وراء شيء ما، شيء خارج أنفسنا. نريد أشياء غريبة غير مألوفة، وما لم نشهده من قبل في حياتنا. نريد ما يكون مخالفا ومحظورا، ما لا يملكه الآخرون، ما هو جديد. عليك أن تخلق موضوع الرغبة هذا في كل ما تبتكره في الحياة. عليك أن تعطي للناس الشعور بأن هناك شيئا ما من المحرمات والتجاوزات بشأنه، وهو ما فعلته مع قوانين الـ 48 للسلطة. عندما تلتقط هذا الكتاب تشعر وكأنك تفعل شيئا قذرا وسيئا إلى حد ما. تريد أن تخلق شعورا بأن ما تقدمه ليس شيئا مألوفا.243

القانون اليومي: عندما يكون الشخص أو الشيء مألوفا، فإننا نشعر ببعض الازدراء. ولكن عندما يكون الأمر بعيدا ومغريا وغامضا وشيئا فهذا يثير رغبتنا. هذا هو مفتاح أي نوع من التسويق أو البيع الناعم.

243 روبرت جرين في محادثة في Live Talks Los Angeles، 11 فبراير 2019

23 أغسطس

العثور على الإبهام

اكتشف برغي إبهام كل رجل. هذا هو فن تحديد إرادتهم في العمل. يحتاج إلى مهارة أكثر من القرار. يجب أن تعرف من أين تصل إلى أي شخص. كل إرادة لها دافع خاص يختلف حسب الذوق. كل الرجال مشتركون، بعضهم مشهور، والبعض الآخر مصالح ذاتية، المهارة تتمثل في معرفة هؤلاء الأصنام لجعلهم يلعبون. معرفة الدافع الرئيسي لأي رجل لديك لأنه كان مفتاح إرادته.

بالتاسار جراثيان

كلنا لدينا مقاومات. نعيش مع درع حول أنفسنا للدفاع ضد التغيير والتصرفات المتطفلة للأصدقاء والمنافسين. لا نرغب في شيء أكثر من تركنا للقيام بالأشياء بطريقتنا الخاصة. سيكلفك التصدي المستمر لهذه المقاومة الكثير من الطاقة. أحد أهم الأشياء التي يجب إدراكها عن الناس أن لديهم نقطة ضعف، جزء من درعهم النفسي لن يقاوم، سوف ينحني لإرادتك إذا وجدته وضغطت عليه. يرتدي بعض الناس نقاط ضعفهم علانية، والبعض الآخر يخفيها. يكون الذين يخفونها هم الأكثر فاعلية للتخلص من ذلك الثقب.244

القانون اليومي: كل شخص لديه مسمار الإبهام، فجوة في جدار القلعة. هي عبارة عن برغي إبهامي يمكنك استخدامه لصالحك.

244 قواعد السطوة ، القانون 33: اكتشف اللولب الإبهامي لكل رجل

24 أغسطس

امزج القسوة واللطف معا

كان نابليون أعظم مدير في التاريخ: لقد أخذ الملايين من الشباب الجامحين وغير المنضبطين وغير الشرعيين، الذين حررتهم الثورة الفرنسية مؤخرا، وصنعهم في واحدة من أنجح القوات المقاتلة المعروفة على الإطلاق. لم يكن أي منها أكثر فاعلية من استخدامه للعقوبات والمكافآت من بين جميع تقنيات نابليون، وكلها تم تنظيمها لتحقيق أكبر تأثير دراماتيكي. كانت توبيخه الشخصي نادرا ولكن عندما يكون غاضبا، سوف يعاقب وسوف يكون تأثيره مدمرا: فيشعر الهدف بأنه منبوذ. وكأنه منفى من دفء عائلته، سيكافح لاستعادة حظوة الجنرال ومن ثم لن يعطيه سببا ليغضب مرة أخرى. كانت الترقيات والمكافآت والمدح العام نادرة بنفس القدر. وقعوا بين أقطاب الرغبة في عدم إغضاب نابليون والتوق إلى الاعتراف به، انجذب رجاله إلى نفوذه واتبعوه بإخلاص ولكنهم لم يلحقوا به. **تعلَّم**: الطريقة الجيدة لإدارة الناس هي إبقاءهم في حالة تشويق. أولا، أنشئ رابطا بينك وبين جنودك. يحترمونك، معجبون بك، يخافونك قليلا. امنع نفسك لتقوية الرابطة، و اخلق مساحة صغيرة حولك؛ إنك دافئ ولكن مع لمسة من المسافة. تظهر بشكل أقل بمجرد تشكيل الرابطة. اجعل عقوباتك ومدحك نادرة وغير متوقعة، سواء للأخطاء أو للنجاحات التي قد تبدو ثانوية في ذلك الوقت ولكن يكون لها معنى رمزيا. **افهم**: عندما يعرف الناس ما يرضيك وما يسخطك، فسوف يتحولون إلى كلاب مدربة، ويعملون على طاعتك بشكل مهول.245

القانون اليومي: اجعلهم في حالة ترقب، اجعلهم يفكرون فيك باستمرار ويريدون إرضائك دون أن يعرفوا كيف ستقوم بذلك. عندما يدخلون في الفخ، سوف تسحبهم لديك سحبا مغناطيسيا. سوف يصبح الدافع تلقائيا.

245 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 7: حول حربك إلى حرب صليبية – إستراتيجيات المعنويات

25 غشت

زراعة العين الثالثة

في عام 401 قبل الميلاد، وجد عشرة آلاف جندي من المرتزقة اليونانيين أنفسهم على الجانب الخاسر من المعركة، محاصرين في أعماق قلب بلاد فارس. تجولوا في معسكرهم يتحسرون على مصيرهم. وكان من بينهم الكاتب *زينوفون*، الذي كان مع الجنود مراسلا متجولا. كان *زينوفون* درس الفلسفة عند سقراط. كان يؤمن بسيادة التفكير العقلاني، ورؤية الصورة بأكملها، والفكرة العامة وراء المظاهر العابرة للحياة اليومية. ذات ليلة كان لديه رؤية لكيفية تمكن اليونانيين من الهروب من فخهم والعودة إلى ديارهم. رآهم يتحركون بسرعة وخفية عبر بلاد فارس، يضحون بكل شيء من أجل السرعة. لقد رآهم يغادرون مستخدما عنصر المفاجأة لكسب بعض المسافة. لقد فكر مسبقا في التضاريس، والطريق الذي يجب أن يسلكه، والعديد من الأعداء الذين سيواجهونه، وكيف يمكنه مساعدة واستخدام المواطنين الذين ثاروا ضد الفرس. استحضر تفاصيل التراجع في غضون ساعات قليلة، وكلها مستوحاة من رؤيته الشاملة لطريقهم السريع المتعرج إلى البحر الأبيض المتوسط. على الرغم أنه لم تكن لديه خبرة عسكرية، إلا أن رؤيته كانت كاملة، وقد أبلغها بثقة، لدرجة أن الجنود رشحوه كقائد فعلي لهم. تجسد هذه القصة جوهر كل سلطة وأهم عنصر في تأسيسها. معظم الناس محبوسون في هذه اللحظة. إنهم عرضة للمبالغة في الذعر ورد الفعل، ولا يرون سوى جزء ضيق من الواقع الذي يواجههم. لا يمكنهم قبول أفكار بديلة أو تحديد الأولويات. الذين يحافظون على حضورهم الذهني ويرفعون منظورهم فوق اللحظة يستغلون القوى البصيرة للعقل البشري ويزرعون تلك العين الثالثة لقوى واتجاهات خفية. يبرزون من المجموعة ويؤدون الوظيفة الحقيقية للقيادة.246

القانون اليومي: اخلق هالة السلطة بأن يبدو أنك تمتلك القدرة الإلهية على قراءة المستقبل. هذه قوة يمكن ممارستها وتطويرها وتطبيقها على أي موقف.

---

246 قوانين الطبيعة البشرية ، 15: اجعلهم تابعيك – قانون التقلب

26 أغسطس

مناشدة عظمة غير محققة

يعتقد معظم الناس أنهم أعظم في الداخل مما يبدون عليه في الظاهر. إنهم مليؤون بالمثل العليا غير المحققة: يمكن أن يكونوا فنانين، ومفكرين، وقادة، وشخصيات روحية، لكن العالم سحقهم وحرمهم من فرصة ترك قدراتهم تزدهر. هذا هو مفتاح إغوائهم – وإبقائهم مغرمين بمرور الوقت. استأنف الجانب الجسدي من الناس، كما يفعل العديد من المغوين الهواة، وسوف يستاؤون منك للعب على أساس غرائزهم الأساسية. لكن مناشدة ذواتهم إلى مستوى أعلى من الجمال، وبالكاد سيلاحظون أنهم قد تم إغواؤهم.[247]

القانون اليومي: اجعل أهدافك تشعر بأنها مرتفعة ونبيلة وروحية، وستكون قوتك عليها بلا حدود.

247 فن الإغواء: العاشق المثالي

27 غشت

حول نفسك إلى مستمع عميق

نادرا ما تتفاجأ لأنك من يعرف أفكارك جيدا. يميل عقلك إلى الدوران حول نفس الموضوعات بقلق شديد. لكن كل شخص تقابله يمثل دولة غير مكتشفة مليئة بالمفاجآت. تخيل للحظة أنك تستطيع أن تخطو داخل أذهان الناس، وسوف تكون رحلة مدهشة. الأشخاص الذين يظهرون هادئين ومملين تكون لديهم أغرب حياة داخلية. حتى مع الحمقى، تستطيع تثقيف نفسك مع الحمقى حول أصول وطبيعة عيوبهم.248

القانون اليومي: إن تحويل نفسك إلى مستمع أكثر إمتاعا عندما تفتح عقلك على أذهانهم، بل سيوفر الدروس الأكثر قيمة حول علم النفس البشري. السر في هذا: العثور على أشخاص آخرين مذهلين باستمرار.

248 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

28 غشت

اغرس الشعور بالأمان الداخلي

عندما تحاول إقناع الناس بشيء ما سيحدث واحد من ثلاثة أشياء. أولا، قد تتحدى عن غير قصد جانبا من آرائهم الذاتية. ثانيا، يمكنك ترك رأيهم الذاتي في موقف محايد، لا معارضة ولا تأكيد. ثالثا، تأكيد رأيهم الذاتي. إنك تفي في هذه الحالة بأحد أعظم الاحتياجات العاطفية للناس. نتصور أننا مستقلون، أذكياء، لائقون، ومعتمدون على الذات، لكن الآخرين هم من يمكنهم تأكيد ذلك. نتجه في عالم قاس وتنافسي إلى الشك المستمر في الذات، فإننا لا نحصل أبدا على هذا التحقق الذي نتوق إليه. سيكون لديك التأثير السحري الذي حدث عندما تعطيه للناس. سوف تجعل الناس يرتاحون. لم يعد يستهلكهم انعدام الأمان، يمكنهم توجيه انتباههم إلى الخارج. عقولهم منفتحة، مما يجعلهم عرضة للاقتراح والتلميح. إذا قرروا مساعدتك فسيشعرون أنهم يفعلون ذلك بمحض إرادتهم.249

القانون اليومي: اغرس الشعور بالأمان الداخلي في نفوس الناس. اعكس قيمهم، وأظهر أنك تحبها وتحترمها، اجعلهم يشعرون أنك تقدر حكمتهم وخبرتهم.

249 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

29 غشت

أصب الناس بمزاج سليم

إذا كنت مرتاحا وتتوقع تجربة ممتعة، فسيؤدي ذلك إلى توصيل نفسه ليكون له تأثير يشبه المرآة على الشخص الآخر. واحدة من أفضل المواقف للتكيف لهذا الغرض هي التساهل الكامل. لا تحكم على الآخرين. تقبلهم كما هم. في رواية *السفراء*[250] يرسم الكاتب هنري جيمس صورة هذا المثل الأعلى على شكل *ماري دي فيونيت* ، وهي امرأة فرنسية كبيرة ذات أخلاق مليحة ، تستخدم خلسة أمريكيا يُدعى *لامبرت ستريثر* لمساعدتها. منذ اللحظة التي قابلها فيها أصبح *ستريتر* مفتونا بها. يبدو أنها "مزيج من الوضوح والغموض." إنها تستمع بعمق إلى ما يقوله، من دون الرد، تمنحه الشعور بأنها تتفهمه. تغلفه في تعاطفها. تتصرف منذ البداية كما لو أنهما أصبحا صديقين حميمين، لكن هذا على طريقتها لا شيء تقوله. يسمي روحها المتساهلة "رقة واعية جميلة" ولها قوة منومة عليه. قبل أن تطلب مساعدته كان تحت تأثير تعويذتها وسيفعل أي شيء تريده. مثل هذا الموقف يكرر شخصية الأم المثالية غير المشروط في حبها. لا يتم التعبير عنها بالكلمات كما هو الحال في المظهر ولغة الجسد. يعمل بشكل جيد على الرجال والنساء وله تأثير منوم على أي شخص.[251]

القانون اليومي: نحن معرضون بشدة لمزاج الآخرين. استخدم هذه القوة لإعطاء الناس بمهارات الحالة المزاجية المناسبة للتأثير عليهم.

250 رواية نشرت عام 1903 بقلم هنري جيمس، نشرت أصلا بشكل مسلسل في جريدة نورث أميركان ريفيو. ويكيبيديا

251 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

30 غشت

تخيلهم في أفضل ضوء

ضع في اعتبارك أن توقعاتك بشأن الأشخاص يتم إيصالها إليهم بطريقة غير لفظية. لقد ثبت أن المعلمين الذين يتوقعون أشياء أعظم من تلاميذهم يمكنهم دون أن يقولوا أي شيء أن يكون لهم تأثير إيجابي على عملهم ودرجاتهم. من خلال الشعور بالحماس بشكل خاص عندما تقابل شخصا ما، فإنك توصل هذا إليه بطريقة قوية. ادعى البعض أنهم حققوا نتائج رائعة بمجرد التفكير أن الشخص الآخر وسيم أو حسن المظهر.[252]

القانون اليومي: إذا كان هناك شخص تطلب منه معروفا فحاول أن تتخيله في أفضل صورة، الكرم والرعاية – إذا كان ذلك ممكنا.

252 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

31 غشت

توصل إلى اتفاق مع رأيك الذاتي

حاول أن تبتعد عن رأيك الذاتي مع بعض السخرية. اجعل نفسك على دراية بوجوده. تعامل مع حقيقة أنك لست حرا ومستقلا كما تحب أن ترى. تتفق مع آراء المجموعات التي تنتمي إليها؛ تشتري المنتجات بسبب التأثير اللاشعوري؛ يمكن التلاعب بك في النهاية. أدرك أنك لست جيدا مثل الصورة المثالية لرأيك الذاتي. يمكنك أن تكون منغمسا في نفسك مثل أي شخص آخر ومهوسا بجدول أعمالك الخاص. لن تشعر بالحاجة إلى أن يتم التحقق من صدقك من قبل الآخرين مع هذا الوعي.[253]

القانون اليومي: اعمل على جعل نفسك مستقلا ومهتما برفاهية الآخرين، بدلا من البقاء مرتبطا بوهم آرائك الذاتية.

253 قوانين الطبيعة البشرية، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

سبتمبر

الإستراتيجي الكبير

الخروج من الجحيم التكتيكي

تتطلب الإستراتيجية طريقة مختلفة في التفكير، كما تتطلب منهجا مختلفا للحياة أيضا. ثمة فجوة بين أفكارنا ومعرفتنا وتجاربنا الفعلية في الحياة. تمتصنا التوافه والمعلومات التي تشغل مساحتنا الذهنية دون أن توصلنا لأي مكان. نقرأ الكتب المشتتة لانتباهنا ولا صلة لها بحياتنا اليومية. كما نجد أن هناك تجارب كثيرة لا نحللها بشكل كاف، ونتجاهل دروسها ولا تلهمنا بأي فكرة. تتطلب الاستراتيجية اتصالا مستمرا بالمجال المعرفي والتطبيقي في أرض الواقع. إنها معرفة عليا. لن تكون الأحداث ذات معنى في الحياة مالم تفكر فيها بشكل عميق. لا يوجد معنى لأي فكرة قرأتها في كتاب ما لم تطبقها. الحياة لعبة تلعبها دوما ولابد من الاستراتيجية. إنها لعبة مثيرة تتطلب اهتماما جادا. وما دام أن رهاناتك عالية جدا فلا بد أن تترجم ما تعرفه للأفعال. والعمل يجب أن يترجم إلى معرفة. سوف تصبح الاستراتيجية بهذه الطريقة تحديا مدى الحياة ومصدرا للمتعة المستمرة للتغلب على الصعوبات وحل المشكلات. بُنِيَ شهر سبتمبر لتحويلك إلى محارب استراتيجي في الحياة اليومية. أوضحت في كتابي الإستراتيجيات الـ 33 للحرب، أن معظمنا موجود في عالم أطلق عليه الجحيم التكتيكي. يتكون هذا الجحيم من كل الأشخاص حولنا، وهم الذين يتنافسون على السطوة والسيطرة، والذين تتقاطع أفعالهم مع حياتنا في آلاف الاتجاهات المختلفة. إننا مضطرون للرد على ما يفعله أو يقوله هؤلاء، ونكون عاطفيين في هذه العملية. عندما تغرق في هذا الجحيم، فمن الصعب أن ترفع عقلك عاليا. إنك تدخل معارك لا تجدي، وتتعامل مع معركة تلو الأخرى، ولا تنال من ذلك منهجا ونصرا. يصعب أن ترى الجحيم على حقيقته، لأنك قريب جدا منه، وغارق فيه، ولا يمكنك التفكير بأي طريقة أخرى. يوجد العديد ممن يتنافسون حول السلطة في العالم، ويتشتت اهتمامنا في الاتجاهات المختلفة وهذا ما يزيد هذه الديناميكية سوءا.

الإستراتيجية هي الحل الوحيد. هذه ليست نقطة جافة. إنها مسألة بالغة الأهمية. إنها الفرق بين حياة البؤس وحياة التوازن والنجاح. الإستراتيجية عملية عقلية يرفع فيها عقلك نفسه فوق ساحة المعركة. هناك إحساس لديك بوجود أهداف كبرى في حياتك، وتريد أن تكون على الطريق الصحيح، وما أنت راغب في تحقيقه. وترغب أن تركز في الطريق، وهذا ما يجعل من السهل معرفته، وما هي المعارك التي ينبغي عليك أن تتجنبها؟ وتتمثل الاستراتيجية في القدرة على التحكم في العواطف لترى العالم بدرجة عليا من الانفصال. إذا حاول شخص ما أن يجذبك لمعاركه ومشاكله، فسيكون لديك المنظور والمسافة اللازمين للابتعاد عنه دون أن تفقد توازنك. سوف يكون كل شيء سهلا حينما تكون على هذا المسار. ستعلم من الانتكاسة والهزيمة دون أن تعتبر ذلك إهانة لنفسك. النجاح لا يبقى في ذهنك بل يتجاوز أبعاد أخرى. هناك استراتيجيون مزيفون. إنهم يبدون مثل الاستراتيجيين لأنهم قادرون على إدارة المشاكل الفورية بدرجة من الثقة بالنفس. يعرفون كيف يصلحون المشاكل. يمضون قدما. يمكنهم رفع رؤوسهم فوق الماء. لكنهم يخطئون. أعتبر الرئيس *بيل كلينتون* مثالا على ذلك، مقارنة *بأبراهام لينكولن* أو *فرانكلين ديلانو روزفلت*، اللذين كانوا استراتيجيون حقيقيون. هناك آخرون لديهم رؤية وخطة كبيرة في الحياة. يبدو أنهم استراتيجيون أيضا، لكن خططهم لا علاقة لها بالواقع. خططهم وأهدافهم عبارة عن انعكاسات لرغباتهم، لأننا نعاين هذا في تنفيذهم.

إن "الإستراتيجية الكبرى" للرئيس بوش ليعيد صياغة الشرق الأوسط مثال على ذلك. يبدو الأمر كبيرا وشاملا ومنطقيا على الأوراق لكنه فشل فشلا ذريعا في الواقع لأنه لا يرتبط به. الاستراتيجيون واقعيون. ينظرون للعالم وإلى أنفسهم بدرجة أعلى من الموضوعية من الآخرين.

وُصفت كتبي بأنها شريرة وغير أخلاقية، وأنا شخص يسبب المزيد من الضرر في هذا العالم. أبصر ذلك في بعض التعليقات على الإنترنت، ورأيتها طوال الوقت. أنا لا أعتبر الأمر شخصيا، ولكن الحقيقة كما أراها أن هذه الكتب ليست شريرة على الإطلاق. أعتقد أن المزيد من الأشياء السيئة تحدث في هذا العالم لأن الناس لا يعرفون كيفية التعامل معها بشكل استراتيجي فعال. يشنون الحروب دون أن يعرفوا

إلى أين يتجهون؟ يبدؤون أعمالا تجارية على أرضية متزعزعة ولا تصل إلى أي مكان، يوجهون الحملات السياسية التي يتم التفكير فيها بشكل سيئ، ثم تفشل وقتئذ، إنهم يهدرون وقتا وطاقة عظيمين على أشياء تالفة. من المغري أن يتحدث الناس عن الخير والشر داخل أقبيتهم، فلا شيء أسهل من ذلك، لكن ترجمة هذه الأفكار إلى واقع يتطلب تفكيرا استراتيجيا. حتى *غاندي* كان يعرف ذلك. إن الغباء وعدم الكفاءة عند اليونانيين القدماء يتسببان في ضرر أكبر بكثير في هذا العالم من الشر الصريح. يمكن محاربة أولئك الأشرار، لأنه من السهل التعرف عليهم ومكافحتهم. وأما الأغبياء وغير الأكفاء فهم أكثر خطورة من غيرهم، لأننا لسنا متأكدين إلى أين يقودوننا. لقد نشأت أعظم الكوارث العسكرية في التاريخ من طرف قادة يفتقرون إلى الحكمة الاستراتيجية.

هل ستتحول إلى الجانب الخفيف أم إلى الإستراتيجية؟ أم أنك ستبقى في الجحيم التكتيكي؟ الالتزام العقلي بأن تكون استراتيجيا في الحياة نصف المعركة. هذا هو كل ما أطلب من قرائي أن يعرفوه.

1 سبتمبر

ارفع نفسك فوق ساحة المعركة

الاستراتيجية أكثر من علم: إنها تطبيق المعرفة في الحياة العملية، تطوير الفكر القادر على تعديل الفكرة الإرشادية الأصلية في ضوء المواقف المتغيرة؛ إنها فن التصرف تحت الضغوط وأصعب الظروف.

هيملتون فون

الإستراتيجية فن قيادة العملية العسكرية بأكملها. إن التكتيكات مهارة تشكيل الجيش للمعركة نفسها والتعامل مع الاحتياجات الفورية لساحة المعركة. معظمنا تكتيكي وليس استراتيجي. لقد أصبحنا متورطين في الصراعات، لا يمكننا التفكير إلا في كيفية الحصول على ما نريد في المعركة التي نخوضها. التفكير الاستراتيجي صعب. قد تتخيل أنك استراتيجي، لكن في جميع الاحتمالات أنت مجرد شخص تكتيكي. يجب أن تكون قادرا على رفع نفسك فوق ساحة المعركة للحصول على القوة التي لا يوفرها سوى الإستراتيجية فقط، للتركيز على المدى الطويل الأهداف، لصياغة حملة كاملة، للخروج من الوضع التفاعلي الذي تحبسك فيها. ضع أهدافك العامة في الاعتبار. يصبح سهلا أن تقرر متى تقاتل ومتى تبتعد.254

القانون اليومي: الأشخاص التكتيكيون ثقيلون وعالقون في الأرض؛ أما الاستراتيجيون خفيفون، سوف ترى أقدامهم بعيدة وواسعة. أين تقع أنت في هذا الطيف؟

254 33 إستراتيجيات للحرب، المقدمة

2 سبتمبر

السيطرة على رقعة الشطرنج بأكملها

جعل المخرج السينمائي *ألفريد هيتشكوك* هذه الإستراتيجية مبدأ للحياة. كل عمل عبارة عن إعداد مصمم لتحقيق نتائج على الطريق، فكر بهدوء في المستقبل وتحرك خطوة بخطوة. كان هدفه هو صنع فيلم يطابق رؤيته الأصلية، دون أن يفسده تأثير الممثلين والمنتجين وغيرهم من الموظفين الذين جاءوا لاحقا. من خلال التحكم في كل تفاصيل سيناريو الفيلم جعل من المستحيل على المنتج التدخل. إذا حاول المنتج التدخل أثناء التصوير الفعلي، فسيكون لدى *هيتشكوك* كاميرا جاهزة بدون فيلم. يمكنه التظاهر بأخذ اللقطات الإضافية التي يريدها المنتج، مما يجعل المنتج يشعر بالقوة دون المخاطرة بالنتيجة النهائية. فعل *هيتشكوك* الشيء نفسه مع الممثلين: فبدلا من إخبارهم مباشرة بما يجب عليهم فعله، كان يصيبهم بالعاطفة التي يريدها: الخوف، والغضب، والرغبة بالطريقة التي عاملهم بها في المجموعة. كل خطوة في مسار الحملة تتناسب مع الخطوة التالية.255

القانون اليومي: حافظ على السيطرة على عواطفك وارسم تحركاتك، وأبصر رقعة الشطرنج بأكملها.

255 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 12: اخسر المعارك وانتصر في الحرب – الإستراتيجية الكبرى

3 سبتمبر

مهاجمة مركز الثقل

المبدأ الأول هو أن الجوهر النهائي لقوة العدو يجب إرجاعها إلى أقل عدد ممكن من المصادر، ومن الناحية المثالية إلى واحد بمفرده من خلال البحث باستمرار عن مركز قوته، عندما تتجرأ على الجميع سوف تهزم العدو. الفوز بالجميع، سوف يهزم المرء العدو.

كارل فون

من طبيعة القوة أن تقدم جبهة قوية قبل أن تبدو مهددة ومخيفة. لكن هذا العرض الخارجي يكون مبالغا فيه أو حتى خادعا صريحا، لأن القوة لا تجرؤ على إظهار نقاط ضعفها. يوجد الدعم تحت الشاشة الذي تستند إليه القوة "مركز جاذبيتها". العبارة صاغها *فون كلاوزفيتز*، الذي صاغها على أنها "محور كل السلطة والحركة، والتي يعتمد عليها كل شيء." إن مهاجمة مركز الثقل هذا، لتحييده أو تدميره، هي الاستراتيجية النهائية، لأنه بدونها سينهار الهيكل بأكمله. إن ضرب مركز ثقل العدو أفضل طريقة لإنهاء الصراع بشكل نهائي. من الضروري ألا تنخدع بالخارج المرعب أو المبهر عند البحث عن تلك المراكز، وأن تخطئ في المظهر الخارجي لما يحركه. ربما يتعين عليك اتخاذ عدة خطوات، واحدة تلو الأخرى، للكشف عن مصدر الطاقة النهائي هذا، وتقشير طبقة تلو الأخرى.256

القانون اليومي: ابحث عن مركز الثقل الذي يربط الهيكل بأكمله عندما تنظر إلى منافسيك. يمكن أن يكون هذا المركز ثروتهم، وشعبيتهم، ومكانة رئيسية، واستراتيجية رابحة. ضربهم هناك سوف يسبب ألما غير متناسب.

---

256 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 16: ضربهم حيث يؤلمون – إستراتيجية مركز الجاذبية

4 سبتمبر

تجنب الجحيم التكتيكي

إننا نرى هذه الديناميكية في الخلافات الزوجية: لم يعد الأمر يتعلق بإصلاح العلاقة ولكن بفرض وجهة نظر المرء. عندما تكون عالقا في بعض الأحيان في هذه المعارك، تشعر بأنك دفاعي وتافه، وروحك تنجرف إلى أسفل. هذه علامة أكيدة على أنك قد هبطت إلى الجحيم التكتيكي. صُممت عقولنا للتفكير الاستراتيجي، حساب العديد من الحركات مقدما نحو أهدافنا. لا يمكنك في الجحيم التكتيكي رفع منظورك بما يكفي للتفكير بهذه الطريقة. تتفاعل باستمرار مع تحركات هذا الشخص أو ذاك، منغمسا في الدراما والعواطف، وتدور في دوائر. الحل الوحيد هو التراجع مؤقتا بشكل دائم عن هذه المعارك، خاصة إذا كانت تحدث على عدة جبهات. إنك بحاجة إلى بعض الانفصال و بعض المنظور. احصل على غرورك لتهدأ. ذكّر نفسك أن الفوز في الجدال أو إثبات وجهة نظرك لا يقودك إلى أي مكان على المدى الطويل. اكسب من خلال أفعالك، وليس كلماتك. ابدأ في التفكير مرة أخرى في أهدافك طويلة المدى.257

القانون اليومي: قم بإنشاء سلم من القيم والأولويات في حياتك، لتذكير نفسك بما يهمك. إذا قررت أن معركة معينة مهمة، يمكنك التخطيط لرد أكثر استراتيجية عندما تحس بالانفصال.

257 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاع

5 سبتمبر

ضع نفسك في موقع الشيه

لفصل نفسك عن الأنواع الميكانيكية والتفاعلية، تحتاج إلى التخلص من سوء فهم شائع: جوهر الإستراتيجية هو عدم تنفيذ خطة جيدة والتقدم بخطوات مستمرة. ضع نفسك في مواقف تكون لديك فيه خيارات أكثر من العدو. بدلا من فهم الخيار (أ) كإجابة واحدة صحيحة، فإن الإستراتيجية الحقيقية هي وضع نفسك لتكون قادرا على القيام بـ (أ) أو (ب) أو (ج) اعتمادا على الظروف. هذا هو عمق التفكير الاستراتيجي. عبّر سن تزو عن هذه الفكرة بشكل مختلف: ما تهدف إليه في الإستراتيجية، قال، هو الشيه، وهو موقع قوة محتملة، موضع صخرة تطفو بشكل غير مستقر على قمة تل، على أو حبل مشدود. ينطلق الضغط على الصخرة، والإفراج عن الوتر، والقوة المحتملة بعنف. يمكن للصخرة أو السهم أن يذهب في أي اتجاه؛ إنه موجه لأعمال العدو. ما يهم ليس اتباع الخطوات المحددة مسبقا ولكن وضع نفسك في موقف الشيه وإعطاء نفسك خيارات عديدة.258

القانون اليومي: تخلص من الوهم بأن الإستراتيجية سلسلة من الخطوات التي يجب اتباعها نحو الهدف. اركض في الاتجاه المعاكس لأي خبير يدعي امتلاك صيغة سرية للنجاح والقوة.

258 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 6: قسّم قواتك – إستراتيجية السيطرة على الفوضى

6 سبتمبر

لا تهاجم خصومك وجها لوجه

"عندما تقلب العدو ليهاجم جناحه، حينها تكسب المعركة".

نابليون بونابرت

كانت إحدى استراتيجيات *نابليون* المفضلة هي ما أسماه مناورة *سور لي ديرير*. استند نجاحها إلى حقيقتين: أولا، يحب الجنرالات وضع جيوشهم في موقع أمامي قوي. كان نابليون يلعب على هذا الميل لمواجهة الأمام في المعركة من خلال الظهور وكأنه يشتبك مع العدو في المقدمة في ضباب المعركة، كان من الصعب معرفة أن نصف جيشه هو المحارب، وفي غضون ذلك كان يتسلل النصف الآخر إلى الجانب أو الخلف. ثانيا، هجوم مستشعر للجيش من الجناح مقلق وضعيف ويجب أن يستدير لمواجهة التهديد. إن لحظة الانعطاف هذه تحتوي على ضعف وتشويش كبيرين. تعلم من السيد العظيم نفسه: نادرا ما يكون الهجوم من الأمام حكيما. اذهب إلى الجانب الضعيف. ينطبق هذا المبدأ على النزاعات أو المواجهات على أي نطاق. يظهر الأفراد جناحهم ويشيرون إلى ضعفهم، يظهرون بشكل أوضح للعالم. يمكن أن تكون هذه الجبهة شخصية عدوانية، وطريقة للتعامل مع الناس من خلال دفعهم. يمكن أن تكون أكثر معتقداتهم وأفكارهم عزيزة؛ يمكن أن تكون هي الطريقة التي تجعلهم يحبونهم. كلما زاد عدد الأشخاص الذين يفضحون هذه الجبهة لإظهار المزيد من أنفسهم، والتوجيهات التي يميلون إلى التحرك فيها، كلما زاد التركيز على جوانبهم غير المحمية، الرغبات اللاواعية، وعدم الأمان المتسع، والتحالفات غير المستقرة، والإكراهات التي لا يمكن السيطرة عليها. تستدير أهدافك لمواجهتك وتفقد توازنها عندما تتحرك على أجنحتهم. كل الأعداء ضعفاء من جانبهم.

القانون اليومي: عندما تهاجم الناس وجها لوجه، فإنك تشدد مقاومتهم وتجعل مهمتك أكثر صعوبة. شتت انتباه خصومك إلى الأمام، ثم هاجمهم من الجانب، حيث لا يتوقعون ذلك.259

259 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 18: فضح الجناح الناعم لخصمك وهاجمه – إستراتيجية التحول

7 سبتمبر

فرق تسد

واجه المبارز الياباني العظيم في القرن السابع عشر *مياموتو موساشي* في عدة مناسبات عصابات من المحاربين مصممين على قتله. إن رؤية مثل هذه المجموعة من شأنه أن يرهب معظم الناس. هناك اتجاه آخر يتمثل في الهجوم بعنف، ومحاولة قتل أكبر عدد ممكن من المهاجمين دفعة واحدة، ولكن مع المخاطرة بفقدان السيطرة على الموقف. كان *موساشي* قبل كل شيء استراتيجيا، وقام بحل هذه المعضلات بأكثر الطرق عقلانية الممكنة. كان يضع نفسه بحيث يتجه الرجال نحوه في صف أو زاوية. ثم يركز على قتل الرجل الأول ويتحرك بسرعة أسفل الخط. بدل أن يكون مرهقا، كان يقسم الفرقة إلى أجزاء. ثم كان عليه قتل الخصم رقم واحد، بينما يترك نفسه في وضع يمكنه من التعامل مع الخصم رقم اثنين ومنع عقله من التشويش والارتباك. كان التأثير هو أنه يمكنه الاحتفاظ بتركيزه مع الحفاظ على توازن خصومه، لأنه عندما يتقدم في الخط سيصبحون هم الذين يتعرضون للترهيب والارتباك. سواء كنت تعاني من العديد من المشاكل الصغيرة أو من مشكلة عملاقة، اجعل *موساشي* نموذجا لعمليتك العقلية. إذا تركت تعقيد الموقف يربكك وتتردد أو تهاجم دون تفكير، فستفقد السيطرة العقلية، والتي ستضيف الزخم للقوة السلبية القادمة إليك. قسّم المسألة المطروحة، ضع نفسك أولا في موقع مركزي، ثم انتقل إلى أسفل الخط، واقتل مشاكلك واحدة تلو الأخرى. يكون حكيما البدء بأصغر مشكلة مع إبعاد المشكلة الأكثر خطورة. سيساعدك حل ذلك على خلق زخم يساعدك على التغلب على كل ما تبقى.[260]

القانون اليومي: خذ المشاكل واحدة تلو الأخرى.

---

260 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب، الإستراتيجية 17: اهزمهم بالتفصيل

8 سبتمبر

استغلال الفوضى

تولد الأحلام الرائعة في الفوضى.

أنا تشينغ

اعتبر عقلك جيشا. يجب أن تتكيف الجيوش مع تعقيد وفوضى الحرب الحديثة، وأن تصبح أكثر مرونة وقدرة على المناورة. الامتداد النهائي لهذا التطور هو حرب العصابات، التي تستغل الفوضى من خلال جعل الفوضى استراتيجية. لا يتوقف جيش حرب العصابات للدفاع عن مكان أو بلدة معينة؛ إنه يفوز بالتحرك دائما والبقاء متقدما بخطوة. إنه يعطي العدو أي هدف من خلال عدم اتباع نمط محدد. لا يكرر جيش حرب العصابات نفس التكتيك. إنه يستجيب للموقف، واللحظة، والتضاريس التي يحدث فيها. لا توجد جبهة، ولا خط خرساني للاتصال أو الإمداد، ولا توجد عربة تسير ببطء. جيش حرب العصابات حركة محضة. هذا هو نموذج طريقتك الجديدة في التفكير. لا تطبق أي تكتيك بصرامة؛ لا تدع عقلك يستقر في مواقف ثابتة، ويدافع عن أي مكان أو فكرة معينة، ويكرر نفس المناورات التي لا حياة لها. البقاء في حركة مستمرة تظهر لأعدائك أنه ليس هناك هدف يستهدفونه. أنت تستغل فوضى العالم بدلا من الاستسلام لها.[261]

القانون اليومي: هاجم المشاكل من زوايا مختلفة وتكيف مع المشهد.

261 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 2: لا تقاتل في الحرب الأخيرة – إستراتيجية حرب العصابات في العقل

9 سبتمبر

شاهد الأخطار الأكبر التي تلوح في الأفق

تُظهر التجربة أنه إذا توقع المرء من بعيد تنفيذ التصميمات، فيمكنه التصرف بسرعة عندما يحين وقت تنفيذها.

كاردينال ريتشيليو

كان يُعتقد أن الآلهة لديها رؤية كاملة للمستقبل وفقا لعلم الكونيات لدى الإغريق القدماء. لقد رأوا كل شيء قادم، وصولا إلى التفاصيل المعقدة. كان يُنظر إلى الرجال أنهم ضحايا المصير، محاصرون في اللحظة، غير قادرين على رؤية ما وراء الأخطار المباشرة. هؤلاء الأبطال، مثل أوديسيوس، الذين كانوا قادرين على النظر إلى ما وراء الحاضر والتخطيط لعدة خطوات للأمام، بدا أنهم يتحدون المصير لتقريب الآلهة في قدرتهم على تحديد المستقبل. المقارنة لا تزال صالحة، يبدو أن الذين يفكرون أكثر في المستقبل ويحققون خططهم بالصبر فتؤتي ثمارها لديهم قوة شبيهة بقوة الله. لأن معظم الناس مسجونون في الوقت الحالي لدرجة لا تسمح لهم بالتخطيط بهذا النوع من التبصر. القدرة على تجاهل الأخطار والملذات المباشرة تترجم إلى قوة.262

القانون اليومي: تغلب على الميل البشري الطبيعي للرد على الأشياء فور حدوثها، درب نفسك على التراجع، وتخيل الأشياء الكبرى التي تتشكل خارج نطاق رؤيتك المباشرة.

262 قواعد السطوة، القانون 29: خطط طوال الطريق حتى النهاية

10 سبتمبر

لا تبدو دفاعيا

اطرد الرجل، أو تملقه فقد يغفر. لكن تجاهله وسيكرهك.

إدريس شاه

يتباهى كاتب عصر النهضة *بيترو أريتينو* بنسبه الأرستقراطي، والذي كان خيالا، لأنه كان ابن صانع أحذية. عندما كشف عدو له الحقيقة المحرجة، سرعان ما انتشرت، وسرعان ما شعرت البندقية (حيث عاش في ذلك الوقت) بالذهول من أكاذيب *أريتينو*. لو حاول الدفاع عن نفسه، لجر نفسه إلى الأسفل. لكن رده بارعا: أعلن أنه ابن صانع أحذية بالفعل، لكن هذا أثبت عظمته، لأنه ارتقى من الطبقة الدنيا في المجتمع إلى ذروته. منذ ذلك الحين لم يذكر كذبه السابق مطلقا، بل أعلن عن موقفه الجديد بشأن مسألة أسلافه. تذكر: ردود الفعل القوية على الإزعاج والمضايقات البسيطة والتهيج هي الازدراء والتجاهل. لا تُظهر أن شيئا ما قد أثر عليك أو أنك مستاء منه، فهذا يظهر أنك قد اعترفت بوجود مشكلة. الاحتقار طبق يُقدم باردا خاليا من التأثير.[263]

القانون اليومي: عندما تعترف بمشكلة صغيرة فإنك تمنحها الوجود والمصداقية. كلما قل اهتمامك، بدوت متفوقا.

[263] قواعد السطوة، القانون 36: ازدر الأشياء التي لا تمتلكها. التجاهل أفضل انتقام.

11 سبتمبر

عقيدة المحارب

يمكن تعريف الواقع من خلال سلسلة من القيود المفروضة على كل كائن حي، والحد النهائي هو الموت. لدينا الكثير من الطاقة لإنفاقها قبل أن نتعب؛ الكثير من الغذاء والموارد المتاحة؛ مهاراتنا وقدراتنا يمكن أن تول. يعيش الحيوان ضمن هذه الحدود: فهو لا يحاول الطيران أو الركض بشكل أسرع أو يستهلك طاقة لا نهاية لها في تكديس كومة من الطعام، لأن ذلك من شأنه أن يستنفذه ويتركه عرضة للهجوم. يحاول تحقيق أقصى استفادة مما لديه. تمارس القطة غريزيا اقتصادا في الحركة والإيماءات، ولا تضيع الجهد. الأشخاص الذين يعيشون في الفقر يدركون حدودهم: مجبرون على تحقيق أقصى استفادة مما لديهم، فهم مبدعون بلا نهاية. للضرورة تأثير قوي على إبداعهم. المشكلة التي يواجهها الذين يعيشون في مجتمعات الوفرة أنهم يفقدون الإحساس بالحد. الغزارة تجعلنا أغنياء في الأحلام، لأن الأحلام لا حدود لها. لكنها تجعلنا فقراء. تجعلنا ناعمين ومنحطين، ونمل مما لدينا ونحتاج إلى صدمات مستمرة لتذكيرنا بأننا على قيد الحياة. يجب أن تكون محاربا في الحياة، والحرب تتطلب الواقعية. قد يجد الآخرون الجمال في أحلام لا نهاية لها، ويجدها المحاربون في الواقع، في إدراك الحدود، في تحقيق أقصى استفادة مما لديهم. يبحثون مثل القطة عن الاقتصاد المثالي للحركة والإيماءات، طريقة لإعطاء ضرباتهم أكبر قوة بأقل جهد. إن إدراكهم بأن أيامهم معدودة، والموت الذي يطاردهم في أي وقت يصقلهم. هناك أشياء لا يمكنهم فعلها، مواهب لن يمتلكوها أبدا، أهداف نبيلة لن يصلوا إليها أبدا؛ هذا بالكاد يزعجهم. يركز المحاربون على ما لديهم، ونقاط القوة التي يمتلكونها والتي يجب عليهم استخدامها بشكل خلاق. متى يبطئون، أو يجددون، أو يتراجعون، هكذا يصمدون أكثر من خصومهم. يلعبون على المدى الطويل.264

القانون اليومي: تجاهل قوتك الكبرى. وحقق الاستفادة من حدها الأدنى.

---

264 33 إستراتيجية للحرب ، إستراتيجية 8: اختر معاركك بعناية – إستراتيجية الاقتصاد المثالي

12 سبتمبر

الوقت هو كل ما لديك

يمكنني استعادة مساحة ما، أما الوقت فلاَ.

نابليون بونابرت

الوقت لا يقل أهمية عن المساحة في التفكير الاستراتيجي، ومعرفة كيفية استخدام الوقت ستجعلك استراتيجيا متميزا، مما يمنحك بُعدا إضافيا لهجومك ودفاعك. يجب أن تتوقف عن التفكير في الوقت باعتباره فكرة مجردة: يكون الوقت هو كل ما لديك بداية من اللحظة التي ولدت فيها. إنها سلعتك الحقيقية الوحيدة. وسوف يسلبها الناس منك، لا يمكن حتى لأقوى المعتدين أن يأخذوا منك وقتا ما لم تسمح لهم بذلك. وقتك هو وقتك حتى في السجن، إذا كنت تستخدمه لأغراضك الخاصة. إن إضاعة الوقت في معارك ليست من اختيارك أكثر من مجرد خطأ، إنه غباء حقيقي.[265]

القانون اليومي: قاوم الرغبة في الرد على المضايقات التافهة. لا يمكن استعادة الوقت الضائع.

265 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 11: مساحة التجارة للوقت– إستراتيجية عدم الإشتباك

13 سبتمبر

فكر في العواقب غير المقصودة.

تعلم السنوات ما لا تعرفه الأيام.

رالف والدو إيمرسون

كانت مجموعة من الرجال الموالين للجمهورية تخشى أن يوليوس قيصر في روما القديمة سوف يجعل ديكتاتوريته دائمة ويؤسس نظاما ملكيا. قرروا اغتياله في عام 44 قبل الميلاد، واستعادة الجمهورية. أثناء الفوضى وفراغ السلطة الذي أعقب ذلك، صعد ابن شقيق قيصر أوكتافيوس سريعا إلى القمة، وتولى السلطة، وأنهى الجمهورية نهائيا من خلال إقامة ملكية بحكم الأمر الواقع. بعد وفاة يوليوس قيصر، تبين أنه لم يكن ينوي أبدا إنشاء نظام ملكي. جلب المتآمرون ما حاولوا إيقافه بالضبط. يكون تفكير الناس بسيطا وكسولا بشكل ملحوظ: اقتل قيصر وتعود الجمهورية، يؤدي الإجراء ألف إلى النتيجة باء. **افهم**: أي ظاهرة في العالم معقدة بطبيعتها. الأشخاص الذين تتعامل معهم معقدون بنفس القدر. أي فعل ينطلق من سلسلة غير محدودة من ردود الفعل. الأمر ليس بهذه البساطة حيث يؤدي "أ" إلى "ب" وإلى "ج" وإلى "د" وما بعده. سيتم جذب الممثلين الآخرين إلى الدراما ومن الصعب التنبؤ بدوافعهم وردود أفعالهم. لا يمكنك تحديد هذه السلاسل أو الحصول على معالجة كاملة للعواقب. يمكنك على الأقل إدراك العواقب السلبية الأكثر وضوحا من خلال جعل تفكيرك أكثر أهمية، وهذا ما يوضح الفرق بين النجاح والكارثة. تعمق التفكير للمضي لعدة درجات في تخيل التبادل، بقدر ما يمكن أن يذهب عقلك.266

القانون اليومي: تخلص من جميع النتائج المحتملة لاستراتيجية معينة أو خط عمل.

---

266 قوانين الطبيعة البشرية ، 6: ارفع منظورك – قانون قصر النظر

14 سبتمبر

حشد الذعر

طلب اللورد *يامانوتشي* الأرستقراطي من اليابان في القرن الثامن عشر ذات مرة من أحد الأسياد في الشاي أن يرافقه في زيارة إلى *إيدو* (طوكيو لاحقا). عرف سيد الشاي كل شيء يمكن معرفته عن حفل الشاي. كان يرتدي مثل الساموراي. اعترض أحد *الساموراي* سيد الشاي الذي تحداه في مبارزة. على الرغم من أنه ليس مبارزا، فإن رفض التحدي سيكون عارا على عائلته واللورد *يامانوشي*. مع العلم أن ذلك يعني موته المؤكد. طلب تأجيل المبارزة إلى اليوم التالي، سارع سيد الشاي في حالة من الذعر إلى أقرب مدرسة مبارزة. إذا كان سيموت، فقد أراد أن يتعلم كيف يموت بشرف. استمع سيد المبارزة إلى قصته ووافق على تعليم الزائر الفقير فن الموت، لكنه أراد أولا أن يحصل على بعض الشاي. بينما شرع سيد الشاي في أداء الطقوس، صرخ سيد المبارزة "لا داعي لتعلم فن الموت! إن الحالة الذهنية التي تعيشها الآن كافية لمواجهة أي ساموراي. عندما ترى منافسك، تخيل أنك على وشك تقديم الشاي لضيف ". اكتملت هذه الطقوس، وكان سيد الشاي يرفع سيفه بنفس روح اليقظة. عندها سيكون جاهزا للموت. وافق سيد الشاي على أن يفعل ما قاله معلمه. في اليوم التالي ذهب للقاء الساموراي، الذي لم يستطع إلا أن يلاحظ التعبير الهادئ والوقار على وجه خصمه وهو يخلع معطفه. اعتقد الساموراي أن سيد الشاي المتخبط هذا يجب أن يكون في الواقع مبارزا ماهرا. توسل الساموراي أن يعفو عن سلوكه، ثم ذهب بعيدا. عندما تخيفنا الظروف، فإن خيالنا هو الذي يسطر علينا، ويملأ عقولنا بقلق لا نهاية له. إنك بحاجة للسيطرة على خيالك. العقل المركز ليس لديه مجال للقلق أو يتأثر بالخيال المفرط.267

القانون اليومي: امنح نفسك مثل هذا التحكم عن طريق إجبار العقل على التركيز على شيء بسيط طقوس مهدئة، مهمة متكررة تجيدها. اخلق نوعا من رباطة الجأش عندما تكون مستغرقا في مشكلة.

267 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 3: وسط اضطرابات الأحداث ، لا تفقد عقلك – إستراتيجية الموازنة

15 سبتمبر

إسقاط الأفكار المسبقة

إذا وضعت قرعا فارغا على الماء ولمسته، فسوف ينزلق إلى جانب واحد. لن يبقى مهما حاولت في مكان واحد. عقل الشخص الذي وصل إلى الحالة النهائية لا يبقى مع أي شيء، ولو للحظة. إنه مثل يقطينة فارغة على الماء.

تاكون سوهي

يبرز أعظم الجنرالات والاستراتيجيين الأكثر إبداعا، لأنهم قادرون، عند الضرورة على التخلي عن مفاهيمهم المسبقة والتركيز بشكل مكثف على اللحظة الحالية، وليس لأن لديهم من المعرفة فقط. هذه هي الطريقة التي يتم بها تحفيز الإبداع واغتنام الفرص. المعرفة والخبرة والنظرية لها حدود: لا يمكن لأي قدر من التفكير أن يجهزك لفوضى الحياة، للإمكانيات اللانهائية للحظة. أطلق فيلسوف الحرب العظيم *كارل فون كلاوزفيتز* على هذا "الاحتكاك": الفرق بين خططنا وما يحدث بالفعل. نظرا لأن الاحتكاك أمر لا مفر منه، يجب أن تكون عقولنا قادرة على مواكبة التغيير والتكيف مع ما لا يمكن توقعه. كلما تمكنا من تكييف أفكارنا مع الظروف المتغيرة بشكل أفضل، ستكون استجاباتنا أكثر واقعية. كلما فقدنا أنفسنا في نظريات سابقة الهضم، كلما كانت استجابتنا غير مبهمة. من المفيد تحليل الخطأ الذي حدث في الماضي، ولكن الأهم هو تطوير القدرة على التفكير في الوقت الحالي. بهذه الطريقة سوف ترتكب أخطاء أقل بكثير لتحليلها.268

القانون اليومي: فكر في العقل كنهر: كلما كان التدفق أسرع، كان مواكبا للحاضر واستجاب للتغيير بشكل أفضل.

---

268 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 2: لا تقاتل في الحرب الأخيرة – إستراتيجية حرب العصابات في العقل

16 سبتمبر

اطردهم من السلبية

من السهل المجادلة: انتقاد تصرفات الآخرين، وتشريح دوافعهم، وما إلى ذلك، ولهذا السبب سيختار معظم الناس هذا. إذا كان عليهم وصف رؤية إيجابية لما يريدون في العالم، أو كيف سينجزون مهمة معينة، فإن هذا من شأنه أن يفتحهم أمام جميع أنواع الهجمات والانتقادات. يتطلب الأمر جهدا وتفكيرا لتأسيس موقف إيجابي. يتطلب الأمر جهدا أقل للعمل على ما يفعله الآخرون، وإحداث ثقوب لا نهاية لها. كما أنه يجعلك تبدو صارما وبصيرا، لأن الناس يسعدون بسماع شخص ما يمزق فكرة. إن مواجهة هؤلاء المروجين السلبيين في نقاش أو حجة أمر مثير للغضب. يمكن أن يأتوا إليك من جميع الزوايا: يضربونك بالسخرية والتعليقات الدنيئة، ونسج كل أنواع الأفكار التجريدية التي يمكن أن تجعلك تبدو سيئا. إذا خفضت نفسك إلى وضعهم، ينتهي أمرك، مثل الملاكم الذي يلقي اللكمات في الهواء. هؤلاء المعارضون لا يمنحونك شيئا لتضربه. (من السهل في الحرب التمسك بالأرض بدلا من الاستيلاء عليها). مهمتك هي إجبارهم على الخروج من هذا الموقف عن طريق حملهم على الالتزام ببعض المواقف الإيجابية. لديك هدف، وإذا قاوموا أو رفضوا القيام بذلك، فيمكنك مهاجمتهم لهذه المقاومة.269

القانون اليومي: تجنب الإغواء للرد على نفس مستوى الخصم. يجب عليك تحويل شروط المعركة إلى التضاريس التي تختارها. لديك المبادرة واليد العليا في تلك اللحظة من التحول.

---

269 موقع روبرت غرين ، "القتال الباهت والغبي وجهاً لوجه: بعض الأفكار الإستراتيجية،" 15 يوليو 2007

17 سبتمبر

التوازن والوسائل

لقد تعلم الجنرالات الحكماء عبر العصور أن يبدأوا بفحص الوسائل المتاحة ثم تطوير إستراتيجيتهم من تلك الوسائل. يفكرون في المعطيات وتكوين جيشهم وجيش العدو، ونسب سلاح الفرسان والمشاة، والتضاريس، والطقس ومعنويات قواتهم. هذا من شأنه أن يمنحهم الأساس لخطة هجومهم التي أرادوا تحقيقها في المواجهة. بدل أن يتم حبسهم بطريقة القتال، فإنهم يكيفون أهدافهم وفقا لوسائلهم. جرب في المرة القادمة التي تطلق فيها حملة تجربة: لا تفكر في أهدافك الصلبة أو أحلامك، ولا تخطط لاستراتيجيتك على الورق. فكر بعمق في ما لديك: الأدوات والمواد التي ستعمل بها. لا ترتكز على الأحلام والخطط: فكر في مهاراتك الخاصة، وأي ميزة سياسية قد تكون لديك، ومعنويات قواتك، وكيف يمكنك استخدام الوسائل المتاحة تحت تصرفك بشكل خلاق. دع خططك وأهدافك تزدهر من هذه العملية. لن تكون استراتيجياتك أكثر واقعية فحسب، بل ستكون أكثر إبداعا وقوة. أن تحلم أولا بما تريد ثم تحاول إيجاد وسيلة للوصول إليه وصفة للإرهاق والهدر والهزيمة.270

القانون اليومي: التوازن المستمر بين الغايات والوسائل: قد تكون لديك أفضل خطة لتحقيق غاية معينة، فلا قيمة لخطتك مالم تكن لديك الوسائل لتحقيق ذلك.

270 33 إستراتيجية للحرب ، إستراتيجية 8: اختر معاركك بعناية – إستراتيجية الاقتصاد المثالي.

18 سبتمبر

الإستراتيجية المتقطعة

مضاعفة النجاحات الصغيرة هو بناء كنز تلو الآخر. يصبح المرء ثريا بمرور الوقت دون أن يدرك كيف حدث ذلك.

فريدريك العظيم

المشكلة التي يواجهها الكثير منا هي أن لدينا أحلاما وطموحات كبيرة. نجد صعوبة كبيرة في التركيز على الخطوات الصغيرة المملة التي تكون ضرورية لتحقيقها. نحن إلى التفكير من حيث القفزات العملاقة نحو أهدافنا. ولكن في العالم الاجتماعي كما في الطبيعة، فإن أي شيء من الحجم والاستقرار ينمو ببطء. الاستراتيجية المجزأة هي الترياق المثالي عندما ينفذ صبرنا الطبيعي: فهي تركزنا على شيء صغير وفوري، اللقمة الأولى، ثم كيف وأين يمكن أن تقربنا اللقمة الثانية من هدفنا النهائي. إنها تجبرنا على التفكير من منظور عملية وسلسلة من الخطوات والإجراءات المترابطة مهما كانت صغيرة، والتي لها فوائد نفسية لا حصر لها. يربكنا حجم رغباتنا، لكن اتخاذ تلك الخطوة الأولى الصغيرة يجعلها تبدو قابلة للتحقيق. لا يوجد شيء علاجي أكثر من العمل.[271]

القانون اليومي: احصل على إحساس واضح بهدفك، حدد بعد ذلك الخطوات الصغيرة المركبة. أصبح تحقيق أحلامك أمرا سهلا: خطوة بخطوة.

---

271 33 استراتيجية للحرب، الإستراتيجية 29: خذ قضمات صغيرة.

19 سبتمبر

استفد من مخلب القط

تتطلب الشؤون المهمة مكافآت وعقوبات. دع الخير يأتي منك والشر من الآخرين.

غراثيان

جاء بعض الحكايات: يمسك القرد بمخلب صديقه القط ويستخدمه لصيد الكستناء272 من النار، فيحصل على ما يريد دون أن يؤذي نفسه.

إذا كان هناك شيء غير سار أو لا يحظى بشعبية، وكان يجب القيام به، فمن الخطورة أن تقوم بالعمل بنفسك. إنك بحاجة إلى مخلب قط، شخص يقوم بالعمل القذر والخطير نيابة عنك. يمسك مخلب القط بما تحتاج إليه، ويؤذي من عدوك، ويمنع الناس من ملاحظة أنك المسؤول.273

القانون اليومي: دع غيرك يكون الجلاد، أو حامل الأخبار السيئة، وأنت لا تجلب إلا الفرح.

272' الكَسْتَنَاء أو القَسْطَل أو أَبُو فَرْوَة أو الشَّاهِبَلُّوط هو صنف يضم ثمانية أو تسعة أنواع من الأشجار والشجيرات. يتبع هذا الصنف فصيلة البلوطية وينمو في المناطق الدافئة المعتدلة من نصف الكرة الشمالي. ويشير الاسم الكستناء أو أبو فروة أيضًا إلى المكسرات الصالحة للأكل التي تنتجها. *ويكيبيديا*

273 قواعد السطوة ، القانون 26: حافظ على نظافة يديك

20 سبتمبر

اضرب من زوايا غير متوقعة

يتوقع الناس أن يتوافق سلوكك مع الأنماط والأعراف المعروفة. مهمتك كخبير استراتيجي هي قلب توقعاتهم. فاجئهم بالفوضى وعدم القدرة على التنبؤ، والتي يحاولون يائسين إبعادها. القيام بشيء غير عادي كان له تأثير ضئيل دون إعداد شيء بالنسبة لصون تزو والصينيون القدماء. عليك أن تخلط بين الاثنين، لإصلاح توقعات خصمك ببعض المناورة العادية، وهو نمط مريح يتوقعون منك اتباعه بعد ذلك. مع افتتان العدو بما فيه الكفاية، ستضربه باستعراض غير عادي، عرض للقوة المذهلة من زاوية جديدة. سيكون للضربة تأثير مضاعف في إطار ما يمكن التنبؤ به.274

القانون اليومي: اعمل وفقا لإيقاعاتك الخاصة، واضبط الاستراتيجيات وفقا لخصوصياتك، وليس العكس. إن رفض اتباع الأنماط الشائعة سيجعل من الصعب على الناس تخمين ما ستفعله بعد ذلك.

274 روبرت غرين، "ما يمكن أن يعلمنا إياه محمد علي عن النجاح والحياة الأصيلة"، 22 يوليو 2015

21 سبتمبر

اجعلهم يكشفون عن نواياهم

إذا كان لديك سبب للشك أن شخصا ما يكذب عليك، فابحث كما لو كنت تصدق كل كلمة قالها. هذا سيعطيه الشجاعة للمضي قدما في الكذب؛ سيصبح أكثر شدة في تأكيداته، وفي النهاية يخون نفسه.

شوبنهاور

هدفك هو درجة من التحكم في الأحداث المستقبلية في عالم القوة. جزء من المشكلة التي تواجهها أن الناس لن يخبروك بكل أفكارهم ومشاعرهم وخططهم. يخفون الأجزاء الأكثر أهمية في شخصيتهم من خلال التحكم فيما يقولونه: نقاط ضعفهم، ودوافعهم الخفية، وهواجسهم. والنتيجة أنك لا تستطيع توقع تحركاتهم، وستظل في الظلام باستمرار. الحيلة هي إيجاد طريقة للتحقيق معهم، ومعرفة أسرارهم ونواياهم الخفية، دون إخبارهم ما تنوي فعله. كان السياسي الفرنسي *تاليران* أحد أعظم ممارسي هذا الفن. لديه قدرة خارقة لإخراج الأسرار من الناس في محادثة مهذبة. كتب أحد معاصريه البارون *دي فيتروليس*، "تميزت محادثته بالذكاء والنعمة. امتلك فن إخفاء أفكاره أو حقده تحت ستار شفاف من التلميحات، الكلمات التي تدل على شيء أكثر مما تعبر عنه. فقط عند الضرورة. يحقن شخصيته عند الحاجة ". المفتاح هنا هو قدرة *تاليران* على قمع نفسه في المحادثة، لجعل الآخرين يتحدثون إلى ما لا نهاية عن أنفسهم ويكشفوا عن غير قصد نواياهم وخططهم.275

القانون اليومي: اقمع نفسك في المحادثة. دع الآخرين يتحدثون إلى ما لا نهاية.

---

275 قواعد السطوة، القانون 14: تظاهر كصديق، واعمل كجاسوس

22 سبتمبر

خلق الاضطراب

تحقيق مائة انتصار في مائة معركة ليس بأعلى درجات التميز؛ أعلى درجات التميز هو إخضاع جيش العدو دون قتال على الإطلاق.

صن تزو

يعتمد عدوك على القدرة على قراءتك للتعرف على نواياك. يجب أن يكون الهدف من مناوراتك هو جعل ذلك مستحيلا، أرسل العدو في مطاردة برية للحصول على معلومات لا معنى لها، لخلق غموض حول الطريقة التي ستقفز بها.276

القانون اليومي: كلما حطمت قدرة الناس على التفكير فيك، زاد الاضطراب الذي تدخله في نظامهم.

276 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب، الإستراتيجية 20: المناورة بها نحو الضعف – إستراتيجية نضج المنجل

23 سبتمبر

طور غريزتك المؤكدة

لا يعتمد حضور العقل على قدرة عقلك على مساعدتك في المواقف الصعبة، ولكن على السرعة التي يحدث بها ذلك. الانتظار حتى اليوم التالي للتفكير في الإجراء الصحيح الذي يجب اتخاذه لن يفيدك على الإطلاق. تعني "السرعة" هنا الاستجابة للظروف بسرعة واتخاذ قرارات سريعة. غالبا ما تُقرأ هذه القوة على أنها نوع من الحدس، وهو ما يسميه الألمان (الإحساس بأطراف الأصابع). كان *إروين روميل* الذي قاد حملة الدبابات الألمانية في شمال إفريقيا خلال الحرب العالمية الثانية، يشعر بأطراف أصابعه. يمكنه أن يشعر متى سيهاجم الحلفاء ومن أي اتجاه. لم يدرس رجاله ودباباته والتضاريس والعدو فحسب، لقد دخل داخل جلدهم، وفهم الروح التي حركتهم، وما الذي جعلهم يدقون. بعد أن شعر بطريقه إلى هذه الأشياء، دخل في المعركة إلى ولم يكن عليه أن يفكر فيها بوعي. كان مجمل ما يجري في دمه في متناول يده. سواء كان لديك عقل *روميل* أم لا، فهناك أشياء يمكنك القيام بها لمساعدتك على الاستجابة بشكل أسرع وإبراز هذا الشعور الحدسي الذي تمتلكه جميع الحيوانات. تتيح لك المعرفة العميقة بالتضاريس معالجة المعلومات بشكل أسرع من عدوك، وهي ميزة هائلة. إن الشعور بروح الرجال والمادية والتفكير في طريقك إليهم بدلا من النظر إليهم من الخارج، سيساعد على وضعك في إطار عقلي مختلف، أقل وعيا وإجبارا.277

القانون اليومي: عوّد عقلك على اتخاذ قرارات سريعة، ثق بأطراف أصابعك. وستقوم بتطوير هذا من خلال معرفة أعمق قدر ممكن لجميع التفاصيل في أي موقف.

277 33 إستراتيجية للحرب، الإستراتيجية 3: وسط اضطرابات الأحداث ، لا تفقد عقلك – إستراتيجية الموازنة

24 سبتمبر

تراجع لاكتساب منظور

الحفاظ على الانضباط والهدوء أثناء انتظار ظهور الفوضى وسط العدو هو فن التملك.

صن تزو

المشكلة التي نواجهها في الإستراتيجية وفي الحياة هي أن كل واحد منا فريد من نوعه وله شخصية فريدة. ظروفنا فريدة؛ لا يوجد موقف يعيد نفسه. ندرك ما الذي يجعلنا مختلفين، بعبارة أخرى: من نحن؟. تأتي أفكارنا من الكتب والمعلمين وجميع أنواع التأثيرات. نستجيب للأحداث بشكل روتيني وآلي بدل من محاولة فهم اختلافاتها. نصاب بإيقاعات الآخرين ومزاجهم في تعاملاتنا معهم. يخلق هذا نوعا من الضباب. نفشل في رؤية الأحداث على حقيقتها؛ لا نعرف أنفسنا. مهمتك كإستراتيجي بسيطة: أن ترى الاختلافات بينك وبين الآخرين، أن تفهم نفسك، وجانبك، والعدو بقدر ما تستطيع، للحصول على منظور أكثر للأحداث، لمعرفة الأشياء على حقيقتها. هذا ليس بالأمر السهل في صخب الحياة اليومية. لا يمكن أن تأتي القدرة على القيام بذلك إلا بمعرفة متى وكيف تتراجع؟ إذا كنت تتقدم وتهاجم وتستجيب للأشخاص دائما، فلن يكون لديك وقت لاكتساب منظور. ستكون استراتيجياتك ضعيفة وميكانيكية، بناء على أشياء حدثت في الماضي أو لشخص آخر. مثل القرد: سوف تقلد بدلا من أن تنتج.[278]

القانون اليومي: التراجع لا يظهر الضعف بل القوة. شيء يجب عليك القيام به بين الحين والآخر، لتجد نفسك وتنأى بها عن التأثيرات المعدية.

---

278 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 11: الفضاء التجاري للوقت – إستراتيجية عدم الإشتباك

25 سبتمبر

ابتعد عن الزوايا

تشير الزوايا إلى الهزيمة والموت في جميع ألعاب الطاولة تقريبا. توجد هذه الزوايا أيضا على مستويات أعلى وأكثر تجريدا. كما أنت الآن في مهنتك أو علاقاتك أو المعارك التي تواجهها، يمكنك أن تساند نفسك في الزاوية. نادرا ما تكون على دراية بالأمر كما يحدث، لأنه عندما تكون متحمسا وعاطفيا، وتشعر بالانخراط وتتحرك في اتجاه ما، أو أنك قد حللت مشكلة، فإنك تحاصر نفسك عن غير قصد. هناك طرق لإخراج نفسك بالمعنى التكتيكي لكن المسار الأكثر حكمة هو أن تصبح خبيرا استراتيجيا بالمعنى الصحيح. ما يهم في عالم صن تزو ليس مواقف القوة، ولكن المواقف التي تكون لديك فيها خيارات مليئة بالقوة المحتملة. أنصح الناس دائما على المستوى الوظيفي بالتطلع إلى الأمام والانفتاح على التغيرات. هذه الوظيفة التي تبدو جيدة ويمكن أن تتحول بسهولة إلى كابوس إذا لم تر الزوايا المحتملة التي يمكن أن تهبط بها. أعرف ذلك، لأن العمل في هوليوود الذي يغريني بالأجر أوقعني في مثل هذه الزاوية. لقد خرجت من خلال التفكير في المستقبل والتخطيط لاتجاه مختلف كثيرا في حياتي. بدل أن أهدف إلى أن أصبح كاتب سيناريو، كنت أهدف إلى كتابة كتب حول مواضيع أثارتني وقدمت إمكانيات لا حصر لها للسير في هذا الاتجاه أو ذاك، وحتى العودة إلى كتابة السيناريو، إذا أردت ذلك، ولكن بشروطي.279

القانون اليومي: يفكر الاستراتيجيون بشكل مختلف عن الطريقة التي اعتاد عليها الكثيرون، حيث يدور الكثير حول التحرك نحو الهدف. هذا هو التفكير الخطي. ما تريده هو أن تهدف إلى زيادة خياراتك فيما يتعلق بالقوة والتنقل.

---

279 "الزوايا" ، موقع روبرت غرين.

26 سبتمبر

اترك الماضي

لا يمكن تكرار انتصارات المرء في المعركة، فهي تأخذ شكلها استجابة للظروف المتغيرة بشكل لا ينضب.

صن تزو

ما يحد من الأفراد والدول هو عدم القدرة على مواجهة الواقع ورؤية الأشياء على حقيقتها. أصبحنا أكثر تجذرا في الماضي مع تقدمنا في السن. العادة غالبة. الشيء الذي مر علينا من قبل يصبح عقيدة، التكرار يحل محل الإبداع. نادرا ما ندرك أننا نفعل ذلك، لأنه يكاد يكون من المستحيل أن نرى ذلك يحدث في أذهاننا. ثم يعبر نابليون الشاب طريقنا، شخص لا يحترم التقاليد ويقاتل بطريقة جديدة. عندها نرى أن طرق تفكيرنا واستجابتنا قد تراجعت عن الزمن. لا تسلم أن نجاحاتك السابقة ستستمر في المستقبل. نجاحاتك السابقة أكبر عقبة أمامك: كل معركة وكل حرب مختلفة، ولا يمكنك افتراض أن ما نجح من قبل سينجح اليوم.280

القانون اليومي: فكر في العقل كنهر: كلما كان التدفق أسرع، كان مواكبا للحاضر ويستجيب للتغيير بشكل أفضل.281

280 33 إستراتيجية للحرب، إستراتيجية 2: لا تقاتل الحرب الأخيرة – حرب العصابات إستراتيجية العقل

281 لقد مر هذا القانون اليومي من قبل، لكن لا أدري لماذا كرره روبرت غرين هنا؟ لا عليك سيبنا منه.

27 سبتمبر

امنح نفسك مساحة للمناورة

يشبه أي مشروع خوض الحرب. هناك منطق استراتيجي للطريقة التي تهاجم بها المشكلة، وتشكل عملك، وتتعامل مع الاحتكاك والتناقض بين ما تريد وما تحصل عليه. يبدأ المخرجون أو الفنانون بأفكار رائعة ولكنهم يقيدون أنفسهم في التخطيط، مثل هذا السيناريو الجامد الذي يجب اتباعه وتشكيله لكي يلائم الحال، وتفقد العملية كل الحيوية؛ لم يتبق شيء لاستكشافه، وتبدو النتيجة النهائية بلا حياة. قد يبدأ الفنانون بفكرة فضفاضة تبدو واعدة، لكنهم كسالى أو غير منضبطين لإعطائها بعض المنطق، ويخلقون مساحة كبيرة وتشويشا لدرجة أنه لا يوجد شيء متماسك في النهاية. الحل هو التخطيط، والحصول على فكرة واضحة عما تريد، ثم تضع نفسك في مكان مفتوح وتعطي نفسك خيارات للعمل بها. هذا يعني ألا تثقل كاهلك بالالتزامات التي ستحد من خياراتك. هذا يعني عدم اتخاذ مواقف تجعلك تمضي. الحاجة إلى الفضاء نفسية وجسدية: يجب أن يكون لديك عقل غير مقيد لخلق أي شيء يستحق العناء.282

القانون اليومي: ترغب في مساحة مفتوحة، وليس مواقف ميتة. قم بتوجيه الموقف واترك مساحة للفرص غير المتوقعة والأحداث العشوائية.

282 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 20: المناورة بالضعف – إستراتيجية نضج المنجل

28 سبتمبر

خطط على طول الطريق

السبب الأكثر شيوعا لأخطاء الناس هو خوفهم الشديد من الخطر الحالي.

الكاردينال دي ريتز

إذا استطعنا رؤية الأخطار البعيدة، فكم هي عدد الأخطاء التي نتجنبها. كم عدد الخطط التي سنجهضها على الفور إذا أدركنا أننا نتجنب خطرا صغيرا للدخول في خطر أكبر. الكثير من القوة ليس ما تفعله ولكن ما تتجنب أن تفعله: التصرفات المتهورة والحماقة التي تمتنع عنها قبل أن تسبب لك المشاكل. خطط بالتفصيل قبل أن تتصرف، لا تدع الخطط الغامضة تقودك إلى المشاكل. النهايات غير السعيدة أكثر شيوعا من النهايات السعيدة، لا تتأثر بالنهاية السعيدة في عقلك.[283]

القانون اليومي: اسأل عن كل إجراء محتمل: هل سيكون لهذا عواقب غير مقصودة؟ هل أثير أعداء جدد؟ هل سيستفيد شخص آخر من يحصل؟

283 قواعد السلطة، القانون 29: خطط طوال الطريق حتى النهاية

29 سبتمبر

الخلو من التَشَكُّل

استكمال تشكيل الجيش هو الوصول إلى الفوضى. النصر في الحرب ليس مكررا، لكنه يتكيف مع شكله إلى ما لا نهاية. القوة العسكرية ليس لها تشكيل دائم، الماء ليس له شكل ثابت: القدرة على تحقيق النصر عن طريق التغيير والتكيف وفقا للخصم تسمى العبقرية.

صن تزو

يعتمد كل شيء في الحياة على الظروف التي تعيش فيها. القانون الأخير من قوانين القوة الـ 48 هو "انعدام الشكل". الفكرة هي ألا يحدُّك شكل من الأشكال، كن مثل الماء. لا شكل له ولا طعم ولا رائحة. هذا هو أعلى شكل من أشكال القوة والاستراتيجية. لقد ناقضت كتابي ذاك بأكمله في هذا الفصل، وها أنا ذا أقول بشكل أساسي: لا توجد قوانين للسطوة. عليك أن تكون في لحظتك وتفهم الظروف التي تمر منها. إن تعلم التكيف مع كل ظرف جديد يعني رؤية الأحداث بعينيك، متجاهلا رؤية الناس لحياتك، ونصائحهم التي يداعبون بها مخيلتك. هذا يعني أنه يجب عليك التخلص من القوانين التي يعظونك بها، ونصائح الشيوخ، والكتب التي يكتبونها ليخبروك بما يجب عليك فعله، كتب نابليون ذات مرة: "القوانين التي تحكمها الظروف تُلغى بسبب الظروف الجديدة"، ما يعني أن الأمر متروك لك لتقيس كل موقف.284

القانون اليومي: تقبل حقيقة أنه لا يوجد شيء مؤكد في الحياة، ولا يوجد قانون أو استراتيجية ثابتة. أفضل طريقة لحماية نفسك هي أن تكون سائلا، خاليا من أي شكال مثل الماء؛ لا تراهن على الاستقرار أو النظام الدائم. كل شيء يتغير.

---

284 روبرت غرين: محادثات مع مايكل جيرفيس، 25 (يناير) 2017

30 سبتمبر

لا تتجاوز العلامة التي تستهدفها

أكبر الأخطار تحدث أثناء في لحظة الانتصار.

نابليون بونابرت

يكمن جوهر الإستراتيجية في التحكم فيما سيأتي بعد ذلك، ويمكن لفرحة النصر أن تزعج قدرتك على التحكم فيما سيأتي بطريقتين. أولا، إنك مدين بنجاحك لنمط معين تكون على استعداد لمحاولة تكراره. ستحاول الاستمرار في التحرك في نفس الاتجاه دون التوقف لترى ما إذا كان هذا هو الاتجاه الأفضل لك. ثانيا، يميل النجاح إلى التفكير فيجعلك عاطفيا. عندما تشعر بأنك غير معرض للخطر، فإنك تقوم بحركات عدوانية تؤدي إلى إلغاء الانتصار الذي حققته في النهاية. الدرس بسيط: يغير الأقوياء إيقاعاتهم وأنماطهم، ويغيرون مسارهم، ويتكيفون مع الظروف، ويتعلمون الارتجال. دون أن يتركوا أقدامهم الراقصة تدفعهم إلى الأمام، فيتراجعون وينظرون إلى أين هم سائرون. يبدو الأمر كما لو أن مجرى الدم لديهم نوع من الترياق المسمم للنصر، يسمح لهم بالسيطرة على عواطفهم والتوقف عن العمل العقلي عندما يحققون النجاح. إنهم يثبتون أنفسهم، ويمنحونها مساحة للتفكير فيما يحدث، ويفحصون دور الظروف والحظ في نجاحهم. يقولون في مدرسة ركوب الخيل: يجب أن تكون قادرا على التحكم في نفسك قبل أن تتمكن من التحكم في الحصان.285

القانون اليومي: تكون لحظة الانتصار هي لحظة الخطر الأعظم. لا تسمح للنجاح أن يذهب إلى رأسك. لا يوجد بديل للاستراتيجية والتخطيط الدقيق. حدد هدفا، وعندما تصل إليه توقف.

---

285 قواعد السطوة، القانون 47: لا تتجاوز العلامة التي كنت تستهدفها. تعلم متى تتوقف أثناء النصر

اكتوبر

الذات العاطفية

ترويض الجانب المظلم

كان مُقدرا منذ آلاف السنين أن نلمس ظلال شخصياتنا، وجاهدنا في ظل العديد من الأوهام حول ماهية الحيوان البشري. كما نتصور أن مصدرنا إلهي أو ملائكي بالدرجة الأولى. وجدنا عدة علامات على طبيعتنا البدائية وجذورنا الحيوانية المظلمة، ووجدنا أن هذا شيء يجب إنكاره وقمعه. غطينا جوانبنا المظلمة بكل أنواع الأعذار والتبريرات، وهذا ما جعل بعض الناس ينأون بأنفسهم عن اللاأخلاقية. لكننا بلغنا مرحلة نستطيع التغلب فيها على مقاومة الحقيقة حول كينونتنا عبر هذه المعرفة المتراكمة حول الطبيعة البشرية. سيساعدك شهر أكتوبر على التصالح مع طبيعتك البشرية، وتتقبل النمط الخارج عن إرادتك، وتفهم جذورك البدائية كيلا تدمرها.

عندما نشرت كتابي الأول: قواعد السطوة، أو 48 قاعدة للقوة، تلقيت آلاف الرسائل في بريدي الإلكتروني من أشخاص يريدون حلا لمشاكلهم، كما اتصل بي المئات الذين يرغبون في استشارة فردية. توصلت إلى الاستنتاج التالي بعد الكثير من التفكير في هذه التجارب وخبراتي الخاصة مع الأشخاص الذين أعرفهم: لدينا نحن البشر سر صغير قذر. سر لا علاقة له بالحياة الجنسية أو التخيلات أو أي شيء من ذلك. يكمن هذا السر أننا نشعر بالألم إلى حد ما. ألم لا نناقشه لنفهمه.

الآخرون هم مصدر هذا الألم.

ما أقصده: أن علاقاتنا المخيبة للآمال تأتي على شكل علاقات واتصالات غير دقيقة بيننا وبين الذين نعتبرهم خِلاَّنا لنا. وهذا ما يؤدي إلى الشعور بالوحدة. يأتي هذا على شكل اختيارات سيئة للزملاء والشركاء، وهذا ما يجلب كل هذا الصراع الفوضوي بسبب إدخال بعض النرجسيين المسمومين في حياتنا. يجلب هذا الأمر جميع أنواع الصدمات العاطفية التي تستغرق سنوات لتنتهي. ويأتي هذا البؤس

أيضا من عدم قدرتنا على إقناع الناس وتحريكهم والتأثير فيهم، مما يولد مشاعر الإحباط والغضب. نحن حيوانات اجتماعية، ووجود علاقات اجتماعية مختلة تؤدي إلى جميع أنواع المشاكل. تؤدي إلى الاكتئاب، إلى الوسوسة، إلى عدم القدرة على التركيز، إلى اضطرابات الأكل، وحتى الأمراض الجسدية مثل أمراض القلب. لا نرى سوى الظواهر السطحية – الوحدة أو الاكتئاب أو المرض الجسدي. لا نرى المصدر الأساسي. لا ندرك أننا نعاني من الوحدة.

قررت في عام 2012 أن أصدر كتاب الاتقان، وكانت نيتي في هذا الكتاب مساعدة الناس على التعامل والتغلب على الألم المضني الذي يعبر عنه أغلب القراء. لم أرغب في تأليف كتاب مثل كتب التنمية البشرية الغبية المعتادة التي تغرقك بكم هائل من الصيغ والعبارات حول كيفية التعايش مع الناس. أردت أن أؤلف كتابا كما أفعل دوما: كتاب يخترقك ويغلي تحت جلدك، ويغير طريقة تفكيرك، ويغير نظرتك للناس والعالم حولك. وعندما وضعت هذا الهدف "المتواضع" في الاعتبار سألت نفسي مثلما أفعل عندما أؤلف كتابا: ما هو مصدر هذا الألم؟ الإجابة الواضحة: أننا نراقب الفقراء حولنا. ونحن مستمعون فقراء. لقد أصبحنا منغمسين في أنفسنا مع هواتفنا الذكية. نسلط الضوء على عواطف الناس. نحن سريعون في الحكم عليهم وتصنيفهم. نسيء فهمهم ونسيء الحكم عليهم مما يؤدي إلى جميع أنواع المشاكل، والقرارات والاستراتيجيات السيئة. إذا كان هذا هو مصدر مشكلتنا فإن الحل هو أن نكون مجرد مراقبين ومستمعين، وهذا ما تقوله التنمية البشرية في كتبها، وهذا جواب غير مرض أبدا وغير سليم، ولست أريد أن يكون هذا محط حديثي.. وليس هذا المكان هو مكان بداية حديثي. فكرت بعمق وطرحت سؤالا آخر: هل هناك لحظات في حياتنا نشعر فيها أننا مختلفين؟ وقلت نعم هناك.

الأطفال مراقبون بارعون. متناغمون مع مشاعر والديهم ومزاجيتهم لأن بقاءهم يعتمد على ذلك. المحتالون يكرهون الأطفال، لأن الأطفال يرون زيفهم. كنا مراقبين جيدين عندما كنا أطفالا. إذا سافرنا فإن حواسنا تنشط. نولي الناس اهتمامنا. إذا شرعنا في وظيفة جديدة وانتابنا توتر ما، فإننا نهتم لكل ديناميكيات القوة الصغيرة.. نكون يقظين عندما نقع في الحب. نختار كل علامة صغيرة تنبعث منهم حول ما إذا كانوا يحبوننا. والغريب أننا إذا قرأنا رواية جيدة أو شاهدنا فيلما رائعا، فإننا نُفتَنُ بالشخصيات التي ابتكروها ونرغب في الدخول على عالمها.

ما الذي يجمع هذه التجارب كلها؟ إنه التشارك فيها، يتم إقحام رغبتنا فتشترك فيها عندما ينطلق الحماس. حتى أن بقائنا يعتمد على ذلك. وعندما نشعر بالإثارة والفضول والضرورة تنبض أعيننا بالحياة، فنشاهد ونراقب الناس، ونحاول الخروج من عالمنا إلى عالمهم. تجد أن هناك اهتماما منخفضا بالناس في واقعنا. أكره قول ذلك، لكنها الحقيقة. الأشخاص الذين نتعامل معهم بشكل يومي مألوفين نوعا ما، ولا يبدو ذلك مثيرا، نشعر أن عالمنا وأفكارنا أفضل من أفكارهم. لذلك قررت أن أكتب كتابا بإمكانه أن يعيدك لبعض المواقف. ماذا لو استطعت أن أجعلك تشعر وكأنك طفل مرة أخرى؟ ماذا لو كان بإمكاني أن أجعلك تشعر بمثل تلك اللحظات عندما كنت في حالة حب أو عندما كنت مسافرا إلى بلد أجنبي أو عندما كنت متحمسا فضوليا، وأردت أن تبحث في أذهان الأشخاص من حولك؟ من شأنه أن يغير كل شيء. لن يكون عليك أن تتخيل أنك كنت مستمعا ومراقبا. فكيف لي أن أصنع هذا النوع من السحر؟ من خلال أخذك وقيادتك إلى أعماق العوالم الداخلية للأشخاص من حولك. وترى تخيلاتهم وكيف تبدو حياتهم من الداخل. إن رأيي هو أن الذين تتعامل معهم أكثر إثارة وتعقيدا وغرابة. تعتقد أنه يتعين عليك السفر إلى بعض المناطق الأجنبية أو مشاهدة فيلم مثير. لديهم حياة داخلية عميقة. لا تدرك ذلك. فكيف سأتمكن من القيام بذلك؟ كيف سأجعلك تفهم الناس دون أن تتركهم يسببون لك الألم؟ سوف أغير نظرتك للناس من الداخل إلى الخارج أثناء الانغماس في دراسة الطبيعة البشرية. لن ترغب في العودة إلى حيث كنت من قبل عندما أصل بك إلى هذا الحد.

1 أكتوبر

القانون الأساسي للطبيعة البشرية

إذا كان علي أن أقول ما هو القانون الأساسي للطبيعة البشرية، فسوف يكون: إنكار أن لدينا طبيعة بشرية لننكر أننا خاضعون لهذه القوى. هكذا نظن: عقلاني، لست عدوانيا، لست حاسدا، لست نرجسيًا. إنه الجانب الآخر دائما:. إنهم الجمهوريون، إنهم الأسبرطيون، والإثيوبيون، إنهم الأشخاص اللاعقلانيون والعدوانيون. أما أنا؟ لا. الحقيقة هي أننا تطورنا من نفس المصدر، من نفس العدد الصغير من الناس. أدمغتنا هي نفسها. نحن متصلون بطريقة مماثلة. نحن نختبر العالم عاطفيا بنفس الطريقة التي عاش بها الصيادون. لم يتغير شيء يذكر بهذا المعنى. لذا إذا أتينا من نفس المصدر، فلماذا يكون عدد قليل من الناس عدوانيين أو غير عقلانيين؟ كلنا سواسية.286

القانون اليومي: تقبل الطبيعة التي تشاركها مع الآخرين. توقف عن فصل نفسك عن نفسك كشخص مميز أو متفوق.

286 حوار روبرت غرين مع رايان هوليداي 21 أكتوبر 2020، موقع دايلي ستويك

2 أكتوبر

لا يوجد شيء أقوى من الطبيعة البشرية

سيصبح الإنسان أفضل عندما تجعله يرى ما هو عليه.

تشيخوف

قد تميل إلى تخيل أن المعرفة بالطبيعة البشرية قديمة بعض الشيء، قد تجادل: نحن الآن متطورون ومتقدمون تقنيا، تقدميون ومستنيرون؛ لقد انتقلنا إلى ما وراء جذورنا البدائية، إننا بصدد إعادة كتابة طبيعتنا. لكن الحقيقة عكس ذلك، لأننا في عبودية الطبيعة البشرية وإمكاناتها المدمرة. نلعب بالنار عند تجاهل هذه الحقيقة. انظر إلى كيفية زيادة نفاذ عواطفنا في وسائل التواصل الاجتماعي، تجتاحنا التأثيرات الفيروسية باستمرار، يكون القادة الأكثر تلاعبا قادرين على استغلالنا والسيطرة علينا. انظر إلى العدوان الذي يتم عرضه علانية في العالم الافتراضي، حيث يكون سهلا التلاعب بجوانب الظل لدينا. لاحظ كيف نقارن أنفسنا بالآخرين، ونشعر بالحسد، والسعي وراء المكانة. وأخيرا، انظر إلى ميولنا القبلية وكيف وجدوا الوسيلة المثالية للعمل فيها، يمكننا أن نجد مجموعة نتعايش معها، ونعزز آرائنا القبلية في غرفة افتراضية، وشيطنة الغرباء، مما يؤدي إلى تخويف الغوغاء. لقد ازدادت احتمالية حدوث فوضى ناشئة عن الجانب البدائي من طبيعتنا. الطبيعة البشرية أقوى من أي فرد، من أي مؤسسة أو اختراع تكنولوجي. ينتهي الأمر بتشكيل ما نخلقه ليعكس نفسه. إنها تحركنا مثل البيادق. تجاهل القوانين على مسؤوليتك الخاصة.287

القانون اليومي: رفض التصالح مع الطبيعة البشرية يعني أنك تفعل بنفسك بأنماط خارجة عن إرادتك.

287 قوانين الطبيعة البشرية، المقدمة

3 أكتوبر

أثينا الداخلية

ليس إستراتيجية العدو ما أخشاه، بل أخطائنا.

ديفيد دريل

يجب على العقل البشري أن يعبد شيئا ما في مفهوم *بريكليس* 288، ويجب أن يوجه انتباهه إلى شيء يقدره قبل كل شيء. هذا هو غرور بعض الناس. *بريكليس:* ستكون nous، الكلمة اليونانية القديمة التي تعني "العقل" أو "الذكاء". النوس هو القوة التي تتغلغل في الكون، وتخلق المعنى والنظام. ينجذب العقل البشري بشكل طبيعي إلى هذا النظام، هذا هو مصدر ذكائنا. تجسد النوس الذي كان يعبده *بريكليس* في صورة الإلهة أثينا. ولدت أثينا من رأس زيوس، يعكس اسمها هذا، مزيج من "الإله" (ثيوس) و "العقل" (نوس). لكن أثينا جاءت لتمثل شكلا خاصا من النوس، عملي بشكل بارز وأنثوي وترابي. إنها الصوت الذي يأتي إلى الأبطال في أوقات الحاجة، وتغرس فيهم روح الهدوء، وتوجه عقولهم نحو الفكرة المثالية للنصر والنجاح، ثم تمنحهم الطاقة لتحقيق ذلك. دافعت أثينا في جوهرها عن العقلانية، وهي أعظم هبة من الآلهة للبشر، لأنها وحدها يمكن أن تصنع بشريا بالحكمة الإلهية. صوت أثينا موجود بداخلك الآن، وهو احتمال ربما شعرت به في لحظات الهدوء والتركيز، الفكرة المثالية تأتي إليك بعد الكثير من التفكير. لأنك غير متصل بهذه القوة الأعلى في الوقت الحاضر لأن عقلك مثقل بالعواطف.289

القانون اليومي: ازرع بداخلك أثينا الداخلية و اعبدها. العقلانية أكثر ما تقدره وستكون دليلك.

---

288 سياسي يوناني أثيني. يشرف على مدينة أثينا القديمة. وشجاعته في القتال، وسماحته في النصر، وصل إلى السلطة كرئيس للحزب الشعبي في أثينا سنة 460 ق. ويكيبيديا

289 قوانين الطبيعة البشرية، 1: أتقن ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

4 أكتوبر

التحليل والتدقيق والسؤال

يبدو الأمر كما لو أن الذات الثانية تقف جانب الأخرى؛ المرء عاقل وعقلاني، لكن الذات الأخرى مضطرة لفعل شيء لا معنى له، ويكون بعض الأحيان مضحكا. تلاحظ أنك تتوق إلى فعل ذلك الشيء الممتع، والله يعرف السبب، وهذا يعني أنك تريد، كما كانت رغما عنك، على الرغم أنك تحاربها بكل قوتك، لكنك تريد ذلك.

دوستويفسكي

كان على بريكليس أولا أن يجد طريقة للتحكم في عواطفه لتنمية أثينا الداخلية. تدفعنا العواطف إلى الداخل بعيدا عن النوس، بعيدا عن الواقع. نتحدث عن غضبنا أو مخاوفنا. إذا نظرنا إلى العالم وحاولنا حل المشكلات، فإننا نرى الأشياء من خلال عدسة هذه المشاعر؛ إنها سحابة على رؤيتنا. درب بريكليس نفسه على عدم الرد في الوقت الحالي، وعدم اتخاذ قرار تحت تأثير عاطفة قوية. قام بتحليل مشاعره. عادة عندما ينظر عن كثب إلى مخاوفه أو غضبه، يرى أنهما غير مبررين، وفقدان أهميتهما تحت التدقيق. كان عليه أن يبتعد جسديا عن التجمع الدافئ ويبقى في منزله، حيث ظل وحيدا لعدة أيام متتالية ليهدئ نفسه. كان صوت أثينا يأتي إليه.290

القانون اليومي: انظر إلى تلك المشاعر التي تؤثر على أفكارك وقراراتك. تعلم أن تسأل نفسك: لماذا هذا الغضب أو الاستياء؟ من أين تأتي هذه الحاجة المستمرة للاهتمام؟

---

290 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

5 أكتوبر

لا تدع النجاح يسممك

نمتلك ضعفا يدفعنا إلى الوهم دون أن نكون على دراية بالديناميكية. ينبع الضعف من ميلنا الطبيعي إلى المبالغة في تقدير مهاراتنا. يكون لدينا رأي ذاتي مرتفع إلى حد ما بالنسبة للواقع. لدينا حاجة عميقة لأن نشعر بأننا متفوقون على الآخرين في شيء ما، الذكاء أو الجمال أو السحر أو الشعبية أو القداسة. يمكن أن يكون هذا إيجابيا. تدفعنا درجة من الثقة إلى مواجهة التحديات، وتجاوز حدودنا المفترضة، والتعلم في هذه العملية. نحقق النجاح على أي مستوى فيزداد الاهتمام من فرد أو مجموعة، ترقية، تمويل لمشروع، تميل هذه الثقة إلى الارتفاع بسرعة كبيرة، وسيكون هناك تناقض متزايد بين رأينا الذاتي والواقع.291

القانون اليومي: قم بتحليل المكونات بعد أي نجاح. شاهد عنصر الحظ الموجود، بالإضافة إلى الدور الذي لعبه الآخرون، بما في ذلك المرشدون في حظك الجيد هذا.

291 قوانين الطبيعة البشرية ، 11: اعرف حدودك – قانون العظمة

6 أكتوبر

انظر إلى طبيعتك

نحن معقدون. لا نعرف من أين تأتي الأفكار. لا نعرف من أين تأتي العواطف. لكنك تستطيع الاقتراب من ذلك. تستطيع الحصول على درجة من الوضوح. تستطيع أن تبدأ في رؤية هذا النوع من الظل أو ذلك الغريب في الداخل. وهذا هو الأمل الوحيد لأنه عندما تكون في حالة إنكار، فأنت لا تدرك أنك نرجسي ولا تدرك أنك محكوم بمشاعرك. قد تعتقد أنك متفوق على الآخرين لمجرد رأيك. يخرج جانب الظل بالخروج دون أن تدرك ذلك. عليك أن تتصالح مع حقيقة أن 95% من أفكارك وآرائك ليست ملكك، إنها تأتي مما علمك الآخرون، ومما تقرأه على الإنترنت، وما يقوله الآخرون ويفعلونه. إنك ملتزم، هذا ما أنت عليه. أنا كذلك والجميع هكذا وأنت تدرك أنه أثناء إلقاء بعض الضوء على نفسك وإدراك أن هذه الصفات وهذه العيوب المدمجة فينا في داخلك. تستطيع عندها البدء في التغلب عليها واستخدامها لأغراض إنتاجية. سؤال، سؤال، سؤال. لا تفترض أن السبب وراء شعورك بشيء ما، أنه صحيح لمجرد أنك شعرت به. ستصبح عقلانيا في هذا النوع من العملية، وستصبح شخصا يستخدم التعاطف، وستكون لديك القدرة على الحكم على الأشخاص بشكل صحيح وقبولهم على النحو الذي هم عليه بدلا من الوعد الأخلاقي المستمر، متمنيا أن يكون الناس شيئا ليسوا عليه. سيكون لديك مسار أكثر سلاسة في الحياة، وستكون أكثر هدوءا وسلاما بدون العبء العاطفي الذي يجرّك إلى الأسفل. لكنه يبدأ بالنظر إلى الداخل ويستجوب نفسك، ويفترض أن كل ما تشعر به أو تفكر فيه ليس صحيحا.292

القانون اليومي: اسأل نفسك، "من أين التقطت هذا الاعتقاد؟" "هل هذا صحيح

292 "توقف عن افتراض أن كل ما تشعر به أو تفكر فيه صحيح" – مقابلة مع روبرت غرين "كيليت، 1 (يناير) 2019

7 أكتوبر

العقلانية

يمكن تحمل الكلمات المنطقية وغير المنطقية. يصف الناس الذين يختلفون معهم بأنهم "غير عقلانيين". ما نحتاجه هو تعريف بسيط يمكن تطبيقه كطريقة للحكم بأكبر قدر ممكن من الدقة على الفرق بين الاثنين. يجب أن يكون ما يلي بمثابة مقياسنا: نشعر بالعواطف دائما، وهي تؤثر على تفكيرنا باستمرار، مما يجعلنا ننحرف نحو الأفكار التي ترضينا وتهدئ من غرورنا. من المستحيل ألا تكون ميولنا ومشاعرنا متورطة بطريقة ما فيما نفكر فيه. يدرك الأشخاص العقلانيون هذا، ومن خلال التأمل والجهد يكونون قادرين إلى حد ما على طرح المشاعر من تفكيرهم والتصدي لتأثيرها. الناس غير العقلانيين ليس لديهم مثل هذا الوعي. يندفعون إلى العمل دون التفكير بعناية في التداعيات والعواقب. درجة الوعي هي الفرق. يمكن للأشخاص العقلانيين أن يعترفوا بسهولة بميولهم غير العقلانية والحاجة إلى بناء اليقظة. يصبح الأشخاص غير العقلانيين عاطفيين عند تحدي الجذور العاطفية لقراراتهم. إنهم غير قادرين على التأمل والتعلم. أخطائهم تجعلهم دفاعيين بشكل متزايد.[293]

القانون اليومي: كيف تقيم نفسك على هذا المقياس؟

293 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

8 أكتوبر

جنون الجماعة

الجنون شيء نادر في الأفراد، لكنه القاعدة في الجماعات والأحزاب والشعوب.

نيتشه

إذا كانت لدينا خطة سخيفة فإن الآخرين سيحذروننا ويعيدوننا إلى الأرض، ولكن يحدث العكس في المجموعات، يبدو أن الجميع يصادق على المخطط بغض النظر عن مدى الوهم (مثل غزو العراق)، ولا يوجد غرباء يرشون علينا بعض الماء البارد. عندما تشعر باليقين والحماس بشكل غير عادي بشأن خطة أو الفكرة، فيجب عليك التراجع وقياس ما إذا كان تأثير مجموعة فيروسيا يعمل عليك. إذا تمكنت من فصل نفسك للحظة عن حماسك، فقد تلاحظ كيف يتم استخدام تفكيرك لتبرير مشاعرك، لتأكيد اليقين الذي تريد أن تشعر به.294

القانون اليومي: لا تتخلى أبدا عن قدرتك على الشك والتفكير والنظر في الخيارات الأخرى، عقلانيتك هي حمايتك الوحيدة ضد الجنون الذي يمكن أن يسطر على الجماعات.

294 قوانين الطبيعة البشرية ، 14: مقاومة الانحدار الهابط للمجموعة – قانون المطابقة

9 أكتوبر

قوة الجماعة

البشر معرضون للحالات المزاجية والعواطف، وحتى طرق تفكير الذين يقضون وقتهم معهم. إن الأشخاص التعساء لديهم قوة إصابة قوية بشكل خاص، لأن شخصياتهم وعواطفهم شديدة. غالبا ما يقدمون أنفسهم على أنهم ضحايا، مما يجعل من الصعب، رؤية مآسيهم على أنها من صنع أنفسهم.. **افهم هذا**: الأشخاص الذين ترتبط بهم أشخاص بالغون. يكمن خطر الارتباط بالعدوى في أنك ستضيع وقتا وطاقة ثمينين في محاولة تحرير نفسك منها. سوف تعاني.295

القانون اليومي: كن على دراية بالسلطة التي يتمتع بها من ترتبط بهم.

295 قواعد السطوة الـ 48 ، القانون 10: العدوى – تجنب التعساء وملاعين الوالدين

10 أكتوبر

فكر في نفسك

نتجه لنكون حيوانات تقليدية بشكل لا يصدق. نأتي بأفكار من آبائنا ومدرستنا ومن الناس حولنا. نتوقف عن التفكير في أنفسنا، أصبح هذا أسوأ بكثير مع وسائل التواصل الاجتماعي. نحن خائفون من التفكير بأنفسنا. يأتي المثال الكلاسيكي لهذا الجبن في التفكير من الأكاديمي الذي من المفترض أن يكونوا أذكياء وقدوات في هذا، وقد تم تلقين العديد من هذه الطائفة بطريقة مليئة بالمصطلحات والأرثوذكسية. وما هم بخارجين منها، كل ما يكتبونه ويرونه ويفكرون فيه موجود في تلك الفقاعة الصغيرة التي غُرسوا بها في تدريبهم الأكاديمي. يجب أن تكون شجاعا. يجب أن تكون قادرا على التخلص من كل ما آمنت به من قبل. تحتاج إلى التخلص من جميع الاستراتيجيات التي استخدمتها من قبل. كل الأفكار التقليدية.296

القانون اليومي: عليك أن تفكر بنفسك ولا ترتبط بما قاله لك الآخرون.

296 روبرت غرين. "اللاعقلانية 2020 ،" يوتيوب ، 29 أغسطس 2020

11 أكتوبر

احذر الأنا الضعيفة

لا يوجد شيء أقبح من الحسد من بين جميع المشاعر البشرية الأخرى، الإحساس بأن الآخرين لديهم المزيد مما نريد، الممتلكات، الاهتمام، الاحترام. نستحق أن نحصل على نفس القدر من الشعور بالعجز إلى حد ما للحصول على مثل هذه الأشياء. من المفارقات أن الحسد يستلزم الاعتراف بأنفسنا بأننا أدنى من شخص آخر في شيء نفوته فيه. من المؤلم الاعتراف بهذا الدونية، ومن الأسوأ للآخرين أن يروننا نشعر بذلك. وبمجرد أن نشعر بآلام الحسد الأولية، يكون لدينا الدافع لإخفائه، ليس الحسد الذي نشعر به، ولكن الظلم في توزيع الاهتمام والاستياء من هذا الظلم والغضب منه. إن الشعور الأساسي بالنقص قوي، مما يؤدي إلى عداء لا يمكن التنفيس عنه أو إخماده. قد يكون الجلوس مع الحسد لفترة طويلة مؤلما ومحبطا. الشعور بالسخط الصالح (الغِبطة)297 يمكن أن يكون صالحا. إن التصرف بناءً على الحسد، والقيام بشيء لإيذاء الشخص الآخر، يجلب الرضا ، على الرغم من أن الرضا قصير العمر لأن الحسد يجدون دائمًا شيئًا جديدًا يحسدون عليه.298

القانون اليومي: ربما يكون الحسد أبشع عاطفة إنسانية. دمرها قبل أن تدمرك. طور من إحساسك بقيمة الذات من المعايير الداخلية وليس المقارنات المستمرة.

---

297 لفظ الغبطة إضافة من عندي، وهو ما يريده روبرت غرين، أن تتمنى أن يكون لديك ما عند الآخرين وتسعى لنيله دون أن تحسدهم أو تتمنى زوال نعمتهم.

298 قوانين الطبيعة البشرية ، 10: احذر الأنا الهشة – قانون الحسد

12 أكتوبر

انظر للأشياء كما هي، وليس كما تلونها عواطف.

يجب أن ترى استجاباتك العاطفية للأحداث كنوع من المرض الذي يجب علاجه. سيجعلك الخوف تبالغ في تقدير العدو وتتصرف بشكل دفاعي أكثر من اللازم. سوف يدفعك الغضب ونفاد الصبر إلى تصرفات متهورة تقطع خياراتك. الثقة الزائدة ستجعلك تائها. سوف يعميك الحب والعاطفة عن المناورات الخادعة التي يقوم بها الذين يقفون إلى جانبك على ما يبدو. حتى التدرجات الدقيقة لهذه المشاعر يمكن أن تلون الطريقة التي تنظر بها إلى الأحداث. العلاج الوحيد هو أن تدرك أن سحب العاطفة أمر لا مفر منه، وملاحظته عند حدوثه والتعويض عنه. كن حذرا جدا عندما تنجح. لا تتخذ أي إجراء عندما تكون غاضبا أو خائفا، اعلم أنك ستبالغ في المخاطر التي تواجهها.[299]

القانون اليومي: تتطلب الحياة أقصى درجات الواقعية، ورؤية الأشياء كما هي. كلما تمكنت من تقييد استجاباتك العاطفية أو تعويضها، كلما اقتربت من هذا النموذج المثالي.

299 33 إستراتيجية للحرب، المقدمة

13 أكتوبر

غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك

أعظم اكتشاف في جيلي هو حقيقة أن البشر يمكنهم تغيير حياتهم أثناء تغيير مواقفهم العقلية.

وليام جيمس

تخيل السيناريو التالي: يجب على الشاب الأمريكي[300] قضاء عام في الدراسة في باريس. خجول وحذر إلى حد ما، وعرضة لمشاعر الاكتئاب وتدني احترام الذات، لكنه متحمس لهذه الفرصة. بمجرد وصوله إلى هناك، يجد صعوبة في التحدث باللغة الفرنسية، كما أن الأخطاء التي يرتكبها والمواقف السخيفة للباريسيين تعسر عليه عملية التعلم. يجد الناس غير ودودين على الإطلاق، والطقس رطب وكئيب. الطعام غال جدا. حتى كاتدرائية نوتردام تبدو مخيبة للآمال، فالمنطقة المحيطة بها مزدحمة بالسياح. ويخلص إلى أن باريس مبالغ فيها وأنها مكان غير سار إلى حد ما. تخيل الآن نفس السيناريو: ولكن مع امرأة شابة أكثر انفتاحا ولديها روح المغامرة. ليست منزعجة من ارتكاب أخطاءه في الفرنسية، ولا من خلال ملاحظة ساخرة من باريسي. تجد أن تعلم اللغة يمثل تحديا لطيفا. يجد آخرون روحها جذابة. إنها تجعل الصداقات أسهل، ومع المزيد من الاتصالات تتحسن معرفته باللغة الفرنسية. يجد الطقس رومانسيا ومناسبا. شخصان يريان نفس المدينة ويحكمان عليها بطريقتين متعاكستين. العالم كما هو، الأشياء أو الأحداث ليست جيدة أو سيئة، صحيحة أو خاطئة، قبيحة أو جميلة. نركز على العمارة القوطية الجميلة أو السياح المزعجين.[301]

القانون اليومي: نستطيع أن نجعل الناس يستجيبون لنا الناس يستجيبون لنا بطريقة ودية أو غير ودية، اعتمادا على قلقنا أو انفتاحنا. نشكل الكثير من الحقيقة التي ندركها، والتي يمليها مزاجنا وعواطفنا

---

300 يتحدث روبرت غرين هنا عن نفسه.

301 قوانين الطبيعة البشرية، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

14 أكتوبر

واجه جانبك المظلم

كياننا كله ليس سوى قتال ضد قوى الظلام داخل أنفسنا. العيش حرب مع المتصيدين في القلب والروح. الكتابة تعني الحكم على النفس.

هنريك إبسن

لقد صنعتَ شخصية تبرز نقاط قوتك وتخفي نقاط ضعفك. لقد قمت بقمع السمات الأقل قبولا اجتماعيا التي كنت تمتلكها عندما كنت غلاما. لقد أصبحت لطيفا وممتعا بشكل رهيب. ولديك جانب مظلم، الجانب الذي تكره الاعتراف به أو فحصه. إنه يحتوي على مخاوفك العميقة، ورغباتك السرية في إيذاء الناس، حتى المقربين منك، وأوهامك بالانتقام، وشكوكك حول الآخرين، وتوقك لمزيد من الاهتمام والقوة. هذا الجانب المظلم يطارد أحلامك. يتسرب في لحظات الاكتئاب الذي لا يمكن تفسيره، والقلق غير العادي، والمزاج الحساس، والعوز المفاجئ، والأفكار المشبوهة. يأتي في تعليقات مرتجلة تندم عليها. ويؤدي أحيانا إلى سلوك هدام. ستلقي اللوم على الظروف أو الأشخاص الآخرين في هذه الحالة المزاجية، لكنها تتكرر لأنك غير مدرك لمصدرها. يأتي الاكتئاب والقلق من كونك غير مكتمل من لعب الدور دائما. يتطلب الأمر طاقة كبيرة لإبقاء هذا الجانب المظلم بعيدا، ولكن في بعض الأحيان يتسرب السلوك الضار كوسيلة لتحرير التوتر الداخلي.302

القانون اليومي: تعرف على الجانب المظلم من شخصيتك وافحصه. يفقد قوته التدميرية أثناء إخضاعه للتدقيق الواعي

302 قوانين الطبيعة البشرية ، 9: واجه جانبك المظلم – قانون القمع

15 أكتوبر

اخلق الفضاء العقلي

يتعين علينا أن نعترف أننا نخضع للتغيير في اللحظة التي ندخل فيها مساحة العمل مع أي مجموعة. ننزلق إلى أنماط أكثر بدائية من التفكير والتصرف دون أن ندرك ذلك. نميل حيال الآخرين الحال إلى الشعور بعدم الأمان حيال ما يفكرون به عنا. نشعر بالضغط من أجل التوافق، نبدأ في تشكيل أفكارنا ومعتقداتنا. نقلد الآخرين في المجموعة دون وعي، في المظاهر والتعابير اللفظية والأفكار. نقلق بشأن وضعنا ومكاننا في التسلسل الهرمي: "هل أحظى بقدر احترام زملائي؟" هذا هو الجزء الرئيسي من طبيعتنا، حيث نشارك هذا الهوس بالمكانة مع أقاربنا من الشمبانزي303، اعتمادا على أنماط الطفولة المبكرة. نصبح في بيئة المجموعة أكثر سلبية وعدوانية، ونكشف عن الجوانب الأقل تطورا في شخصيتنا. يجب علينا إجراء نوع من التجربة في الطبيعة البشرية بهدف بسيط في الاعتبار لمقاومة هذا السحب الهابط، لتطوير القدرة على فصل أنفسنا عن المجموعة وخلق مساحة ذهنية للتفكير المستقل الحقيقي. نبدأ هذه التجربة بقبول حقيقة التأثير القوي للمجموعة علينا.304

القانون اليومي: كن صريحا مع نفسك بوحشية، مدركا مدى احتياجك للتوافق لتشكيل تفكيرك وتشوهه. هل هذا القلق أو الشعور بالغضب الذي نشعر به يأتي بالكامل من الداخل أم أنه مستوحى من المجموعة؟

303 ينبغي أن تعلم أن روبرت غرين من مؤيدي نظرية التطور، لهذا تجده يصرح بهذه المواقف تقريبا في قوانين الطبيعة البشرية.

304 قوانين الطبيعة البشرية ، 14: مقاومة الانحدار الهابط للمجموعة – قانون المطابقة

16 أكتوبر

اختبار للحسد

جذر الكلمة اللاتينية invidia تعني الحسد: " التحقيق بالعيون مثل الخنجر المسموم". ارتبط المعنى المبكر للكلمة بـ "العين الشريرة" والاعتقاد بأن النظرة يمكن أن تنقل لعنة وتؤذي شخصا. العيون مؤشر مؤثر، لكن التعبير الدقيق: الحسد يؤثر على الوجه بأكمله. ابتكر الفيلسوف الألماني *آرثر شوبنهاور* طريقة سريعة لاختبار الحسد. أخبر الحاسدين المشتبه بهم ببعض الأخبار الجيدة عن نفسك ترقية، اهتمام، حب جديد، توقيع كتاب. ستلاحظ تعبيرا سريعا عن خيبة الأمل. نبرة صوتهم وهم يهنئونك سوف يغشاه بعض التوتر والضغط. أخبرهم كذلك ببعض سوء حظك ولاحظ تعبيرهم الجزئي الذي لا يمكن السيطرة عليه بالفرح لألمك، وهو ما يُعرف عموما بالشماتة. تضيء عيونهم لثانية عابرة. لا يمكن للأشخاص الحاسدين أن يشعروا ببعض البهجة عندما يسمعون عن سوء حظ الذين يحسدونهم.[305]

القانون اليومي: إذا رأيت مثل هذه النظرات في اللقاءات القليلة الأولى مع شخص ما، وحدثت أكثر من مرة، فاحذر من هذا الشخص الخطير أن يدخل حياتك.

305 قوانين الطبيعة البشرية، 10: احذر الأنا – قانون الحسد

17 أكتوبر

انظر في روح العصر

نواقص الرجل مأخوذة من عصره. فضائله وعظمته ملك لنفسه.

يوهان فولفغانغ

يجب أن تغير موقفك تجاه جيلك. نتخيل أننا مستقلون وأن قيمنا وأفكارنا تأتي من الداخل، وليس من الخارج، ولكن ليس هو الحال. هدفك هو أن تفهم قدر الإمكان إلى أي مدى أثرت عليك روح جيلك والأوقات التي تعيش فيها في محاولتك لإدراك العالم. اعتبر نفسك أحد علماء الآثار الذين ينقبون في ماضيك وماضي جيلك، ويبحثون عن القطع الأثرية من أجل الملاحظات التي تجمعها لتشكيل صورة للروح الأساسية. حاول عندما تفحص ذكرياتك أن تفعل ذلك ببعض المسافة، حتى عندما تتذكر المشاعر التي شعرت بها في ذلك الوقت. اقبض على نفسك في العملية الحتمية المتمثلة في إصدار أحكام جيدة وسيئة بشأن جيلك أو الذي يليه وتخلَّ عنها. يمكنك تطوير هذه المهارة من خلال الممارسة. إن صياغة مثل هذا الموقف سيلعب دورا رئيسيا في تنميتك.306

القانون اليومي: تستطيع أن تصبح أكثر من مجرد تابع لجيلك مع بعض المسافة والوعي، يمكنك تشكيل علاقتك مع روح العصر وتصبح رائدا رائعا.

306 قوانين الطبيعة البشرية ، 17: اغتنم اللحظة التاريخية – قانون قصر النظر بين الأجيال

18 أكتوبر

فكر ككاتب

كانت عائلة *أنطون تشيخوف* عائلة كبيرة وفقيرة، وكان والده المدمن على الكحول يضرب جميع الأطفال بلا رحمة ، بمن فيهم *تشيخوف*. أصبح *تشيخوف* طبيبا وتولى الكتابة كمهنة جانبية. لقد طبق تدريبه كطبيب على الحيوان البشري، وهدفه هو فهم ما يجعلنا غير عقلانيين، وغير سعداء خطرين. وجد في قصصه ومسرحياته أن الدخول إلى شخصياتهم وفهم أسوأ أنواعها أمر علاجي، سيغفر لأي شخص حتى والده. كان منهجه في هذه الحالات هو تخيل أن كل شخص بغض النظر عن مدى انحرافه لديه سبب لما أصبح عليه، وهو سبب منطقي عندهم. يسعون جاهدين لتحقيق شيء ما بطريقة غير عقلانية. أزال *تشيخوف* الأسطورة عن المتوحشين والمعتدين أثناء التراجع وتخيل قصتهم من الداخل. لم إنهم يثيرون الشفقة وليس الكراهية.[307]

القانون اليومي: فكر أكثر مثل كاتب في التعامل مع سيء الأشخاص.

307 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

19 أكتوبر

تقبل الناس

إذا صادفت سمة خسيسة، فيجب أن تحرص ألا تزعجك، انظر إليها أنها مجرد إضافة لمعرفتك، حقيقة جديدة يجب أن تأخذها في عين الاعتبار أثناء دراسة الشخصيات. سيكون موقفك تجاهها موقف عالم المعادن الذي يعثر على عينة مميزة من المعدن.

آرثر شوبنهاور

التفاعلات مع الناس هي المصدر الرئيسي لزيت الأبراج العاطفية، لا يجب أن تكون بهذه الطريقة. المشكلة أننا نحكم على الناس باستمرار، ونتمنى أن يكونوا شيئا. نريد تغييرهم. نريدهم أن يفكروا ويتصرفوا بطريقة معينة، بالطريقة التي نفكر ونتصرف بها. ولأن هذا غير ممكن لأن الجميع مختلفون، فإننا نشعر بالإحباط والانزعاج باستمرار. انظر إلى الآخرين على أنهم ظواهر، محايدة مثل المذنبات أو النباتات. موجودون. يأتون من جميع الأنواع، مما يجعل الحياة غنية وممتعة. اعمل بما يعطونك، بدل مقاومته وتغييره. اجعل فهم الناس لعبة ممتعة لحل الألغاز. كل هذا جزء من الكوميديا البشرية. الناس غير عقلانيين، لكنك كذلك. اجعل قبولك للطبيعة البشرية جذريا. سوف يهدئك ويساعدك على مراقبة الناس بشكل متجرد، وفهمهم على مستوى أعمق. سوف تتوقف عن إظهار مشاعرك. كل هذا سوف يمنحك المزيد من التوازن والهدوء، والمزيد من المساحة الذهنية للتفكير.[308]

القانون اليومي: افحص العيوب التي تراها في الآخرين وكيف تصبح بداخلك.

---

308 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان الذات العاطفية – قانون اللاعقلانية

20 أكتوبر

انظر ما وراء اللحظة

نتجه لعيش اللحظة. وهذا هو الجزء الحيواني من طبيعتنا. نستجيب أولا وقبل كل شيء لما نراه ونسمعه، لما هو أكثر دراماتيكية في حدث ما. لكننا لسنا مجرد حيوانات مرتبطة بالحاضر. يشمل الواقع البشري الماضي، كل حدث مرتبط بشيء حدث من قبل في سلسلة لانهائية من السببية التاريخية. أي مشكلة حاضرة لها جذور عميقة في الماضي. كما أن هذا يشمل المستقبل أيضا. كل ما نقوم به له عواقب تمتد بعيدا في السنوات القادمة. عندما نقصر تفكيرنا على ما تقدمه حواسنا، فإننا ننزل إلى المستوى الحيواني النقي الذي يتم فيه تحييد قدراتنا المنطقية. لم نعد ندرك لماذا أو كيف تحدث الأشياء. نتخيل أن بعض الخطط الناجحة التي استمرت بضعة أشهر لا يمكن إلا أن تتحسن. لم نعد نفكر في العواقب المحتملة لأي شيء بدأناه. نتفاعل مع ما يتم تقديمه في الوقت الحالي، بناء على قطعة صغيرة من اللغز. يلعب الباعة والديماغوجيون على هذا الضعف في الطبيعة البشرية لإقناعنا باحتمال تحقيق مكاسب سهلة وإرضاء فوري. الترياق الوحيد لدينا هو تدريب أنفسنا على الانفصال المستمر عن الاندفاع الفوري للأحداث ونرفع منظورنا.309

القانون اليومي: تراجع وانظر إلى السياق الأوسع بدل مجرد رد الفعل. ضع في اعتبارك تداعيات أي إجراء تقوم به. أدرك أنه من الأفضل عدم فعل أي شيء، وعدم الرد، وترك الوقت يمر لمعرفة ما سيكشف عنه.

309 قوانين الطبيعة البشرية ، 6: ارفع منظورك – قانون قصر النظر

21 اكتوبر

تعرف على دوافعك العدوانية

الرجال ليسوا مخلوقات لطيفة وودودة ترغب في الحب، أو الذين يدافعون عن أنفسهم إذا تعرضوا للهجوم. يجبون أن تُحسب الرغبة القوية في العدوان كجزء من ...

سيغموند فرويد

ما يعنيه فرويد هو ما يلي: كل منا يفهم أن البشر قادرون على ممارسة الكثير من العنف والعدوان في الماضي والحاضر. نعلم أنه يوجد في العالم مجرمون أشرار، ورجال أعمال جشعون وعديمي الضمير، ومفاوضون متحاربون ومعتدون جنسيون. لكننا نخلق خطا فاصلا حادا بيننا وبين تلك الأمثلة. لدينا حاجز قوي يمنع تخيل أي نوع من السلسلة أو الطيف عندما يتعلق الأمر بلحظاتنا العدوانية والأكثر تنوعا في الآخرين. نحدد الكلمة لوصف أقوى مظاهر العدوان مع استبعاد أنفسنا. إن الآخر هو المحارب دائما، الذي يبدأ الأشياء، هو الذي يكون عدوانيا. هذا مفهوم خاطئ عميق في الطبيعة البشرية. العدوان نزعة كامنة في كل فرد بشري. إنه نزعة متأصلة في جنسنا البشري. لقد أصبحنا الحيوان الأبرز على هذا الكوكب على وجه التحديد بسبب طاقتنا العدوانية، مدعومة بذكائنا ومكرنا. لا يمكننا فصل هذه العدوانية عن الطريقة التي نهاجم بها المشاكل أو نغير بها البيئة لنجعل حياتنا أسهل، أو نحارب الظلم، أو نخلق أي شيء على نطاق واسع.310

القانون اليومي: ابحث عن علامات دوافعك العدوانية في أفعال الماضي، وكيف أدت إلى الاحتكاك أو النجاح.

310 قوانين الطبيعة البشرية ، 16: انظر العداء وراء الواجهة الودية – قانون العدوان

23 أكتوبر

الذات المفقودة

مهمتك هي التخلي عن الجمود الذي يسيطر عليك وأنت تفرط في تحديد الدور الجنساني المتوقع. تكمن القوة في استكشاف ذلك النطاق المتوسط بين المذكر والمؤنث في اللعب ضد توقعات الناس. عد إلى الجوانب الأكثر صلابة وليونة من شخصيتك التي فقدتها أو قمعتها. قم بتوسيع ذخيرتك من خلال تطوير قدر أكبر من التعاطف فيما يتعلق بالناس، أو عن طريق تعلم أن تكون أقل احتراما. درب نفسك على الرد بطرق مختلفة عند مواجهة مشكلة أو مقاومة من الآخرين، الهجوم عندما تدافع عادة، أو العكس. تعلم مزج التحليلي مع الحدس لكي تصبح أكثر إبداعا في تفكيرك. لا تخف من إبراز الجوانب الأكثر حساسية أو طموحا لشخصيتك. هذه الأجزاء المكبوتة منك تتوق إلى الخروج، وسع الأدوار التي تلعبها في مسرح الحياة. لا تقلق بشأن ردود أفعال الناس تجاه أي تغيرات يشعرون بها. ليس من السهل تصنيفك، مما سيجذبهم ويمنحك القوة للعب تصوراتهم عنك، وتغييرها حسب الرغبة.[311]

القانون اليومي: عد إلى الجوانب الأكثر صلابة أو ليونة من شخصيتك التي فقدتها أو قمعتها.

311 قوانين الطبيعة البشرية ، 12: إعادة الاتصال بالمذكر أو المؤنث بداخلك – قانون الصلابة بين الجنسين

24 أكتوبر

اعلم أنك شحيح العلم

عندما تركته فكرت بنفسي: أنا أكثر حكمة من هذا الرجل، لأنه لا يبدو أن أيا منا يعرف شيئا عظيما صالحا؛ لكنه يتخيل أنه يعرف شيئا مع أنه لا يعرف شيئا. بما أنني لا أعرف شيئا، فأنا لا أتخيل أن أفعل ذلك. في هذه الحالة التافهة، أبدو أكثر حكمة منه، لأنني لا أتخيل أنني أعرف ما لا أعرفه.

سقراط

نحب أن نسخر من الأفكار الخرافية وغير العقلانية التي اعتنقها معظم الناس في القرن السابع عشر. تخيل كيف سيسخر الذين سيعيشون في القرن الخامس والعشرين من عصرنا. معرفتنا بالعالم محدودة على الرغم من تقدم العلم. إن أفكارنا مشروطة بالأفكار المسبقة التي غرسها فينا آباؤنا، وثقافتنا، والفترة التاريخية التي نعيش فيها. وهي محدودة أكثر بسبب زيادة صلابة العقل. مزيد من التواضع حول ما نعرفه سيجعلنا فضوليين مهتمين بمجموعة واسعة من الأفكار.[312]

القانون اليومي: عندما يتعلق الأمر بالأفكار والآراء التي تحملها، انظر إليها على أنها ألعاب أو مكعبات بناء تلعب بها. ستحتفظ ببعضها، والبعض الآخر ستطرحه، لكن روحك تظل مرنة ومرحة.

312 قوانين الطبيعة البشرية ، 7: تلطيف مقاومة الناس من خلال تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدفاعية

25 أكتوبر

افحص عواطفك من جذورها

إذا كنت غاضبا فدع الشعور يستقر في الداخل ثم فكر فيه. هل نشأ عن شيء يبدو تافها أم غبيا؟ هذه علامة أكيدة على أن شيئا ما أو شخصا ما وراءه. ربما تكون المشاعر غير المريحة في المصدر: مثل الحسد أو جنون العظمة. تحتاج إلى النظر إلى هذا المربع في العين. احفر أسفل أي نقاط لمعرفة من أين بدأت. قد يكون من الحكمة استخدام مجلة تسجل فيها تقييماتك الذاتية بموضوعية لا تعرف الرحمة. إن الخطر الأكبر هنا هو غرورك وكيف يجعلك تحافظ على أوهامك عن نفسك دون وعي. قد تكون هذه الأمور مريحة في الوقت الحالي، لكنها على المدى الطويل تجعلك دفاعيا وغير قادر على التعلم أو التقدم. ابحث عن موقف محايد يمكنك من خلاله ملاحظة أفعالك بقليل من الانفصال والدعابة. سيصبح كل هذا طبيعة ثانية، وعندما ترفع الذات العاطفية رأسها في بعض المواقف، ستراها كما تحدث وستكون قادرا على التراجع والعثور على هذا الموقف المحايد.[313]

القانون اليومي: طور عادة الفحص المتعمق لاستجاباتك العاطفية. سوف ينتهي بك الأمر بالتخلص ببطء من ردود الفعل غير الضرورية.

313 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

26 أكتوبر

مقاومة التفسيرات البسيطة

ليس عدوا ليسخر مني؛ ليس من الخصم الذي يتعامل معي بوقاحة، عندها يمكنني الاختباء منه. لكن أنت، يا المساوي لي، رفيقي، صديقي المألوف، مد رفيقي يده على أصدقائه، لقد خالف عهده. كان حديثه أنعم من الزبدة، ولكن الحرب كانت في قلبه. كانت كلماته أرق من الزيت، لكنها كانت سيوفا مسلولة.

المزامير

لدينا قيود خاصة على قدراتنا المنطقية التي تسبب لنا مشاكل لا نهاية لها: عندما نفكر في شخص ما أو في شيء حدث لنا، فإننا نختار التفسير الأبسط والأكثر سهولة في الهضم. التعارف جيد أو سيئ، لطيف أو لئيم، نواياه نبيلة أو شائنة؛ حدث إيجابي أو سلبي، مفيد أو ضار؛ سعداء أو حزينون. الحقيقة هي أنه لا يوجد شيء في الحياة بهذه البساطة. الناس مزيج من الصفات الجيدة والسيئة، ونقاط القوة والضعف. نواياهم في فعل شيء ما يمكن أن تكون مفيدة وضارة لنا في نفس الوقت، نتيجة لمشاعرهم المتناقضة تجاهنا. حتى أكثر الأحداث إيجابية لها جانب سلبي. نشعر بالسعادة والحزن في نفس الوقت. إن اختزال الأشياء إلى مصطلحات بسيطة يسهل علينا التعامل معها، ولكننا نسيء الفهم باستمرار ونسيء القراءة لعدم ارتباطها بالواقع.[314]

القانون اليومي: سيكون من المفيد لنا السماح بمزيد من الفروق الدقيقة والغموض في أحكامنا على الأشخاص والأحداث.

---

314 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 32: الهيمنة بينما تبدو مستسلمة – إستراتيجية العدوان السلبي

27 أكتوبر

انظر إلى ظلك

كان إبليس محبوسًا منذ فترة طويلة، وخرج زئيرا.

دكتور

عبر الكاتب *روبرت لويس ستيفنسون* عن قانون القمع في رواية: *قضية الدكتور جيكل والسيد هايد الغريبة*. نشرت عام 1886. الشخصية الرئيسية، د. *جيكل*، طبيب. عالم محترم وثري وله أخلاق لا تشوبها شائبة، يشبه إلى حد كبير نماذج الخير في ثقافتنا. يخترع مزيجا يحوله إلى السيد *هايد*، تجسيدا لجانبه المظلم، الذي يشرع في القتل والاغتصاب والانغماس في أعنف الملذات الحسية. فكرة *ستيفنسون* أنه كلما أصبحنا أكثر حضارة وأخلاقية من الخارج، كلما كان الجانب المظلم أكثر خطورة، وهو ما ننفيه بشدة. الحل ليس المزيد من القمع والصواب. لا يمكننا أبدا تغيير الطبيعة البشرية من خلال اللطف القسري. إنها مذراة لا تعمل. ولا حل بالسعي للإفراج عن ظلنا في المجموعة المتقلبة والخطيرة. رؤية جانبنا المظلم وهو يعمل هو الحل، لنصبح أكثر وعيا بذواتنا. من الصعب أن نعكس دوافعنا السرية على الآخرين أو أن نبالغ في وصف سبب ما.315

القانون اليومي: يمكننا إيجاد طريقة لدمج الجانب المظلم في وعينا بشكل منتج وخلاق. نصبح أكثر أصالة واكتمالا، مستغلين الطاقات التي نمتلكها بشكل طبيعي.

315 قوانين الطبيعة البشرية ، 9: واجه جانبك المظلم – قانون القمع

28 أكتوبر

اقترب أكثر مما تحسده

ستحب الصديق الذي تزدهر ثروته دون حسد، يتشبث السم في دماغ الحسد البارد ويضاعف كل الآلام التي تجلبها له الحياة. يجب أن يرضع جروحه، ويشعر بفرح الآخرين مثل اللعنة.

اسكيلوس

يخفي الناس مشاكلهم ويقدمون واجهاتهم المزخرفة. نرى ونسمع عن انتصاراتهم وعلاقاتهم الجديدة وأفكارهم الرائعة. إذا اقتربنا ورأينا الخلافات التي تدور خلف الأبواب المغلقة، أو الرئيس الرهيب الذي يتعاملون معه، سيكون لدينا سبب أقل للشعور بالحسد نحوهم. لا يوجد شيء مثالي، نرى أننا مخطئون إذا نظرنا عن كثب. اقضِ وقتا مع تلك العائلة التي تحسدك وتتمنى لو كان لديك ما تحب، وستبدأ في إعادة تقييم رأيك. إذا كنت تحسد الأشخاص الذين يتمتعون بشهرة واهتمام أكبر، فذكر نفسك أنه هذا الاهتمام يأتي مع الكثير من العداء والتدقيق المؤلمين. يكون الأثرياء بائسين غالبا. اقرأ أي سرد للسنوات العشر الأخيرة من حياة أرسطو أوناسيس (1906-1975)، أحد أغنى الرجال في التاريخ، تزوج من جاكلين كينيدي الفاتنة، وسوف ترى أن ثروته جلبت له كوابيس لا تنتهي. عملية الاقتراب ذات شقين: - حاول أن تنظر فعليا خلف الواجهات المتلألئة التي يحضرها الأشخاص، -تخيل العيوب الحتمية التي تكون مع وضعهم.316

القانون اليومي: تذكر أن قلة من الناس سعداء بالصورة التي يقدمونها. انظر إلى ما وراء واجهاتهم وسوف تقدر ما لديك.

316 قوانين الطبيعة البشرية ، 10: احذر الأنا الهشة – قانون الحسد

29 أكتوبر

تحكم في ميولك العظيمة

دعنا نقول أن لديك مشروعا تريد تحقيقه. يمكنك التفكير في المشروع على أنه كتلة من الرخام الذي يجب عليك نحته كشيء دقيق جميل. الكتلة أكبر بكثير منك ومن المادة، لكن المهمة ليست مستحيلة. تستطيع مع ما يكفي من الجهد والتركيز والمرونة تحويلها لما تحتاجه. يجب أن تبدأ بإحساس مناسب بالتناسب. من الصعب الوصول إلى الأهداف والناس يقاومون. لديك حدود لما يمكنك القيام به. بمثل هذا الموقف الواقعي، تستطيع استدعاء الصبر المطلوب والبدء في العمل. تصور أن عقلك قد استسلم لمرض نفسي يؤثر على إدراكك للحجم والتناسب. بدل رؤية المهمة التي تواجهها أنها كبيرة إلى حد ما تحت تأثير هذا المرض، ترى أن كتلة الرخام صغيرة نسبيا وقابلة للطرق. تفقد إحساسك بالتناسب، فأنت تعتقد أن الأمر لن يستغرق وقتا طويلا لتشكيل الكتلة في الصورة التي لديك في ذهنك عن المنتج النهائي. تخيل أن الأشخاص الذين تحاول الوصول إليهم ليسوا مقاومين بشكل طبيعي ويمكن التنبؤ بهم. تعرف كيف سيستجيبون لفكرتك العظيمة وسيحبونها. هم بحاجة إليك وعملك أكثر مما تحتاجه. يجب أن يبحثوا عنك. لا ينصب التركيز على ما يكون عليك القيام به لتحقيق النجاح ولكن على ما تشعر أنك تستحقه. تستطيع أن تتوقع الكثير من الاهتمام الذي سيأتي في طريقك مع هذا المشروع، ولكن إذا فشلت يجب أن يقع اللوم على الآخرين، لأن لديك كل هذه المحفزات، وقضيتك هي السبب الصحيح، ويمكن للأشخاص الخبثاء أن يقفوا في وجهك. يمكننا أن نطلق على هذا المرض النفسي: عَظَمَـــة.[317]

القانون اليومي: اقبل حدودك واعمل بما لديك، بدل تخيل قوى إلهية لا يمكنك الحصول عليها أبدا. حافظ على موقف واقعي.

317 قوانين الطبيعة البشرية ، 11: اعرف حدودك – قانون العظمة

30 أكتوبر

أسطورة التقدم

لا تتخيل أن الأنواع الأكثر تطرفا من اللاعقلانية قد تم التغلب عليها بطريقة ما أثناء التقدم والتنوير. على مر التاريخ نشهد دورات مستمرة من ارتفاع وانخفاض مستويات اللاعقلانية. تبع العصر الذهبي العظيم *لبريكليس* بفلاسفته ومشاعره الأولى للروح العلمية لعصر من الخرافات والعبادات والتعصب. حدثت هذه الظاهرة نفسها بعد عصر النهضة الإيطالية. إن تكرار هذه الدورة جزء من الطبيعة البشرية. اللاعقلاني يغير مظهره وأزياءه. لم يعد لدينا مطاردة فعلية للسحرة، لكننا شهدنا في القرن العشرين منذ وقت ليس ببعيد محاكمات استعراضية لستالين، وجلسات استماع *مكارثي* في الولايات المتحدة. مجلس الشيوخ والاضطهاد الجماعي خلال الثورة الثقافية الصينية. يتم إنشاء العديد من الطوائف باستمرار، بما في ذلك الطوائف الشخصية وفتن المشاهير. تلهم التكنولوجيا الحماسة الدينية. الناس بحاجة ماسة إلى الإيمان بشيء ما وسيجدونه في أي مكان. كشفت استطلاعات الرأي أن أعدادا متزايدة من الناس يؤمنون بالأشباح والأرواح والملائكة في القرن الحادي والعشرين. طالما يوجد بشر فإن اللاعقلانية ستجد أصواتها ووسائل انتشارها.318

القانون اليومي: العقلانية شيء يكتسبه الأفراد، لا بالحركات الجماهيرية أو التقدم التكنولوجي. الشعور بالتفوق وما هو أبعد من ذلك علامة أكيدة على أن اللاعقلانية يعمل.

318 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

31 أكتوبر

أنت العقبة

يجب أن يكون لدى الرجل مزاج من الحديد في هذا العالم، حيث تُلعب اللعبة بزهر محشو، مع درع مضاد لضربات القدر، وأسلحة ليشق طريقه ضد الرجال. الحياة معركة طويلة. علينا القتال في كل خطوة. ويقول فولتير عن حق أننا إذا نجحنا، فسيكون ذلك بحد السيف، وأننا نموت بالسلاح في أيدينا.

آرثر شوبنهاور

الحياة معركة وصراع، وستجد نفسك في مواجهة مواقف سيئة دوما، وعلاقات مدمرة، وارتباطات خطيرة. كيف ستواجه هذه الصعوبات وقد تحدد مصيرك؟ إذا شعرت بالضياع والارتباك، وفقدت إحساسك بالاتجاه، وإذا كنت لا تستطيع التمييز بين الصديق والعدو، فلا تلومنَّ إلاَّ نفسك. كل شيء يعتمد على إطارك العقلي وكيف تنظر للعالم؟ يمكن أن يحولك تغيير المنظور من مرتزق سلبي مرتبك إلى مقاتل متحمس مبدع.319

القانون اليومي: كما قال *كسينوفون*، عوائقك ليست الأنهار أو الجبال أو الأشخاص الآخرين؛ عوائقك هي نفسك.

319 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب ، الإستراتيجية 1: إعلان الحرب على أعدائك – إستراتيجية القطبية

نوفمبر

الإنسان العقلاني

إدراك الذات العــلــــــــــــيا

تميل الذات الدنية للقوة. لكونها تتجه لردود عاطفية ومواقف دفاعية، مما يجعلها تستشعر بعضا من التفوق. تتخذ الطريق الأقل مقاومة وتتمسك بالمتعة المؤقتة والمشتتات اللحظية. تتبنى ما يفكر فيه الآخرون. إننا نشعر بدوافع الذات العليا عندما نخرج من أنفسنا ونرغب في التواصل مع الآخرين والتفكير بدل الرد، واتباع طريق خاص في الحياة، واكتشاف ما يميزنا عن غيرنا. نسقط في الجانب الأكثر حيوانية من طبيعتنا. كلما كان الجانب الأعلى هو الجانب الإنساني الغالب في طبيعتنا، (الجانب الذي يخلق إدراكا ووعيا) فإن الاتصال به يتطلب بصيرة وجهدا. إن إخراج هذه الذات المثالية بداخلنا هو ما نريده، لأن الرضى الحقيقي سيبدأ من تلك الخاصية عندما نطورها. سيساعدك شهر نوفمبر على تحقيق ذلك عندما يجعلك بصيرا بالعناصر الإيجابية المحتملة في طبيعتك.

هناك مفهوم خاطئ لدى الناس حول العقلانية البشرية: أن العقلانية تنطوي على قمع المشاعر. إذا كنت تشعر بالخوف أو الغضب أو الحب أو الكراهية، فعليك كبح جماح تلك المشاعر. عليك التخلص منها لكي تكون عقلانيا. هذه العقلانية ليست شيئا. إنها نوع من الأطعمة الصحية. إنها جيدة لك، لكن طعمها مُــــــر. أريد أن أخبرك أن هذا خاطئ في الواقع. تنطوي العقلانية على بعض المشاعر المهمة التي ينبغي أن تؤسسها لتبدأ في التفكير بعقلانية. لقد أثبت علم الأعصاب ذلك عبر الدراسات التي أجريت على الأشخاص الذين أصيبوا بضرر في المراكز العاطفية في دماغهم، فأصبحوا غير قادرين على اتخاذ قرارات عقلانية أو يفكروا تفكيرا عقلانيا بعد ذلك. يمكنني توضيح فكرتي عن العقلانية ببعض الأمثلة التي تكون قد جربتها.

لنفترض أن لديك خطة: شيء تريد تحقيقه في الحياة. هناك كتاب تريد تأليفه، أو تريد إنقاص وزنك أو تبدأ مشروعك. ثم بدأت تشعر بالإحباط الشديد ونفاد الصبر على مسار حياتك. لذلك قررت أن

توقف هذا. ثم تقول بعد ذلك: سأقوم بالفعل بإنجاز هذا المشروع، سأقوم بإنشاء هذا العمل، وتفكر في الأمر وتتخذ خطوات تدريجية للوصول إليه. أو لنفترض أنك تتعامل مع حالة طلاق سيئة، وأنت تتشاجر على حضانة طفلك. سيتضرر الطفل من هذه العملية إذا استمر الأمر على هذه الحالة. لذا في مرحلة ما ستأخذ خطوة نحو الوراء وتظن: أن المهم هو صحة الطفل، ولن تشارك في عملية الامتصاص هذه، وتقول أنك ستفكر فيما هو أفضل للطفل. أو دعنا نقول أن هناك شخصا عدوانيا اقتحم حياتك. نوع معين من النرجسيين الغاضبين الذي يقلب حياتك ويجعلك بائسا، و تقول في مرحلة معينة لنفسك "لقد اكتفيت من هذا الشخص. علي أن أجد طريقة للتخلص منه." الأمر ليس سهلا: لأن هذا الشخص متورط في حياتك بكل هذه الطرق. لذا عليك أن تتراجع وتتحكم في نفسك وتفكر "كيف يمكنني التخلص من هذا الشخص؟" وبعد ذلك تفعلها. أخيرا رحل النرجسي وتشعر بإحساس هائل.

دعونا نلقي نظرة على هذه الأمثلة الثلاثة.

لقد سئمت في الأول من حقيقة أنك تعاني من زيادة الوزن أو أنك لم تقدر على تحقيق أيا من أحلامك أو رغباتك في الحياة. هذا الإحباط يدفعك إلى اتخاذ إجراء، وهو أن تمر بخطوات التفكير المنطقي في كيفية الخروج من حالة الإحباط. وبعد ذلك تشعر بإحساس هائل بالراحة والفخر عندما تحقق مشروعك أو هدفك. أما في حالة الطفل، فإن الشعور يدفعك بالتعاطف والحب تجاهه. قَلِقٌ بشأنه، وهذا الحب يجعلك تتراجع وتمضي في هذه العملية العقلانية. وعندما تنتهي تشعر بتحسن كبير تجاه نفسك، إنك مليء بالغضب من ذلك الشخص السام في حياتك، لكنك تتراجع وتتخذ خطوات عقلانية وتتخلص منه. إذا لم تشعر بهذه المشاعر في البداية فلن تكون قادرا على اتخاذ الإجراءات التي ستقودك إلى القرار العقلاني. وإذا لم تشعر بمكافآت الفخر والتعاطف وحب إنجاز شيء ما، فلن يكون لديك دافع للخوض في العملية العقلانية. إن العقلانية تنطوي على المشاعر والتفكير. العقلانية لا تتعلق بكبح المشاعر، يتعلق الأمر بخلق انسجام جميل بين عملية التفكير والأجزاء الحيوانية في طبيعتنا. من المهم ألا ننظر إلى العقلانية على أنها شيء مؤلم. إنها تجلب القوة الممتعة، وهي أعمق من الملذات التي نراها في عالمنا اليوم.

1 نوفمبر

أمل جامع

هناك عاملان ينبغي أن يمنحنا الأمل على الرغم من ميولنا اللاعقلانية الواضحة. أولا، الأنواع التي جعلت التقدم ممكنا عبر التاريخ وفي جميع الثقافات أشخاص ذوو عقلانية عالية. إنها بمثابة مُثُل نهدف إليها جميعا. ومن هؤلاء *بريكليس*، حاكم الهند القديمة، *وماركوس أوريليوس* من روما القديمة، *ومارجريت دي فالوا* في فرنسا في العصور الوسطى، *وليوناردو دافنشي*، *وتشارلز داروين*، *وأبراهام لنكولن* ، والكاتب *أنطون تشيخوف*، وعالمة الأنثروبولوجيا *مارغريت ميد* ، ورجل الأعمال *وارن بافيت*، على سبيل المثال لا الحصر. تشترك كل هذه الأنواع في صفات معينة، تقييم واقعي لأنفسهم ونقاط ضعفهم؛ تكريس للحقيقة والواقع؛ موقف متسامح تجاه الناس. والقدرة على الوصول إلى الأهداف التي حددوها. العامل الثاني هو أننا مررنا في مرحلة ما من حياتنا بلحظات من العقلانية. يأتي هذا مع ما نطلق عليه عقلية الصانع. لدينا مشروع يجب إنجازه ربما في موعد نهائي. العاطفة الوحيدة التي يمكننا تحملها هي الإثارة والطاقة. المشاعر الأخرى تجعل من المستحيل التركيز. لأننا يجب أن نحصل على نتائج، أصبحنا عمليين بشكل استثنائي. نركز على العمل: هدوء أذهاننا، و الأنا المتطفلة. إذا حاول الناس مقاطعتنا أو نقل العواطف إلينا فإننا نكرهها.320

القانون اليومي: هذه اللحظات، عابرة مثل بضعة أسابيع أو ساعات، تكشف عن الذات العقلانية التي تنتظر الخروج. إنها تتطلب بعض الوعي الممارسة.

320 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية.

2 نوفمبر

حافظ على خلوك من الدوامة العاطفية

عليك أن تسيطر على عواطفك لتحقيق النجاح. حتى لو نجحت في اكتساب مثل هذا التوازن وضبط النفس، فلا تستطيع التحكم في التصرفات المزاجية لمن حولك. وهذا يمثل خطرا كبيرا. يعمل معظم الناس في دوامة من العواطف، ويتفاعلون ويثيرون الخلافات والصراعات. سيؤدّي ضبط النفس والاستقلالية إلى إزعاجهم وإثارة حنقهم. سيحاولون جذبك إلى الدوامة متوسلين إليك أن تنحاز إلى جانب في معاركهم التي لا نهاية لها، أو أن تصنع لهم السلام. إذا استسلمت لتوسلاتهم العاطفية، فستجد أن عقلك ووقتك مشغولين بمشاكلهم رويدا رويدا. لا تسمح لأي تعاطف أو شفقة لديك أن تمتصك. لن تستطيع الفوز في هذه اللعبة؛ قد تتكاثر النزاعات فحسب. قد تخشى أن يدينك الناس أنك بلا ضمير، سيكسبك الحفاظ على استقلاليتك واعتمادك على الذات مزيدا من الاحترام، ويضعك في موقع قوة تستطيع من خلاله أن تختار مساعدة الآخرين بمبادرتك الخاصة.[321]

القانون اليومي: تذكر أن لديك الكثير من الطاقة والوقت. تضيع لحظاتك على مسرحيات الآخرين ينقص من قوتك.

321 قواعد السطوة، القانون 20: لا تلتزم بأي شخص

3 نوفمبر

زيادة رد الفعل

"ثق بمشاعرك!" لكن المشاعر ليست نهائية أو أصلية؛ وراء المشاعر أحكام وتقييمات نرثها على شكل ميول ونفور. الإلهام الذي يولد من الشعور حفيد الحكم، يكون الحكم خاطئا في الغالب! أن نثق بمشاعر المرء، يعني أن نعطي الأجداد طاعة الآلهة بداخلنا: عقولنا وتجاربنا.

نيتشه

تأتي هذه القوة أثناء الممارسة والتكرار. عندما يتطلب حدث ما، استجابة معينة فيجب أن تدرب نفسك على التراجع. قد يعني هذا نقل نفسك جسديا إلى مكان تستطيع أن تكون فيه بمفردك ولا تشعر بأي ضغط لترد. أو قد يعني كتابة هذا البريد الإلكتروني الغاضب دون إرساله. تنام لمدة يوم أو يومين وتنتظر. لا تجرِ مكالمات هاتفية أو تتواصل، بينما تشعر ببعض المشاعر المفاجئة، لا سيما الاستياء. إذا وجدت نفسك تسرع في الالتزام بالناس في توظيفهم، فتراجع وامنحها يوما. هدئ المشاعر. كلما استطعت أن تأخذ وقتا أطول، كان ذلك أفضل، لأن المنظور يأتي ويتشكل مع الوقت.[322]

القانون اليومي: اعتبر هذا مثل تدريب المقاومة، فكلما طالت مدة مقاومة رد الفعل، زادت المساحة الذهنية لديك للتفكير الفعلي، ليصبح عقلك أقوى.

---

322 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

4 نوفمبر

اجعل الحسد دافعا للإنجاز

بدل أذية الشخص المتفوق علينا، ينبغي أن نحاول رفع أنفسنا إلى مستواه. يصبح الحسد بهذه الطريقة دافعا للتميز. قد نحاول أن نحيط حول الأشخاص الذين يحفزون رغباتنا التنافسية، أشخاص أعلى منا قليلا في مستوى المهارة. لإنجاز هذا العمل يتطلب بعض التحولات النفسية. أولا، يجب أن نؤمن بأن لدينا القدرة على رفع أنفسنا. الثقة في قدراتنا العامة على التعلم والتحسين ستكون بمثابة ترياق هائل للحسد. نشعر بالحاجة إلى الحصول على الشيء نفسه لأنفسنا ونعتقد أن لدينا القدرة على القيام بذلك. ثانيا، يجب علينا تطوير أخلاقيات عمل متينة لدعم ذلك. إذا كنا صارمين ومثابرين، فسوف نكون قادرين على التغلب على أي عقبة ونرفع موقفنا. الأشخاص الكسالى وغير المنضبطين أكثر عرضة للشعور بالحسد.323

القانون اليومي: لا يمكننا إيقاف آلية المقارنة في أدمغتنا، لذلك من الأفضل إعادة توجيهها إلى شيء منتج ومبدع.

---

323 قوانين الطبيعة البشرية ، 10: احذر الأنا الهشة – قانون الحسد.

5 نوفمبر

تعرف على نفسك بدقة

من عرف نفسه هو المستنير.

لاو تزو

تزدهر النفس العاطفية على الجهل. اللحظة التي تدرك فيها كيف تعمل وتهيمن عليك هي اللحظة التي تفقد فيها قبضتها عليك. خطوتك الأولى نحو العقلانية دائما ما تكون داخلية. تريد أن تلتقط تلك الذات العاطفية في العمل. يجب أن تفكر في كيفية عملك تحت الضغط. ما هي نقاط الضعف الخاصة التي تظهر في مثل هذه اللحظات، الرغبة في إرضاء المستويات العميقة من عدم الثقة أو التنمر عليها أو السيطرة عليها؟ انظر إلى قراراتك التي لا تكون فعالة، هل يمكنك رؤية نمط ما؟ عدم أمان أساسي يدفعهم؟ افحص قوتك، ما الذي يجعلك مختلفا عن الآخرين. سيساعدك هذا في تحديد الأهداف التي تتوافق مع اهتماماتك طويلة المدى والتي تتماشى مع مهاراتك. أثناء معرفة وتقييم ما يميزك، ستتمكن من مقاومة جاذبية تحيز المجموعة وتأثيرها.324

القانون اليومي: هل يمكنك أن تنظر إلى نفسك ببعض المسافة وترى من خلال ضباب خداع الذات؟

---

324 قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

6 نوفمبر

على من يقع اللوم؟

عندما يحدث أي خطأ، فمن الطبيعة البشرية أن تلوم هذا الشخص أو ذاك. دع الآخرين ينخرطون في مثل هذا الغباء، تقودهم أنوفهم ويرون ما هو مرئي للعين على الفور. ترى الأشياء بشكل مختلف. عندما يحدث خطأ ما في العمل، في السياسة، في الحياة، فارجع إلى السياسة التي ألهمته في المقام الأول. الهدف كان مضللا. هذا يعني لأنك بنفسك وكيل على أي شيء سيء يحدث لك. باستطاعتك تجنب الخطر بمزيد من الحكمة والسياسات البليغة. عندما يحدث خطأ ما فانظر بعمق إلى نفسك ليس لإلقاء اللوم على نفسك أو الانغماس في مشاعرك بالذنب، ولكن للتأكد من بدء حملتك التالية بخطوة أقوى ورؤية أكبر.325

القانون اليومي: انظر إلى الدور الذي لعبته في أي فشل؛ سوف تعثر عليه دائما.

---

325 الإستراتيجيات الـ 33 للحرب، الإستراتيجية 12: اخسر المعارك ولكن اربح الحرب – الإستراتيجية الكبرى

7 نوفمبر

تدرب على الفرح

الثعبان الذي يلدغنا يعني أن يؤذينا ويبتهج؛ أدنى حيوان يستطيع أن يتخيل ألم الآخرين. لكن تخيل متعة الآخرين والفرح بها أعلى امتياز للحيوانات السامية.

نيتشه

تجربة اللذة في ألم الآخرين، هذه هي الشماتة، مرتبطة بشكل واضح بالحسد كما أوضحت العديد من الدراسات. عندما نحسد شخصا ما، فإننا نميل للشعور بالإثارة وحتى الفرح، إذا تعرض لانتكاسة أو عانى بطريقة ما. مارس بدلا من ذلك ما أسماه الفيلسوف *فريدريك نيتشه* (الميتفرويد) "الفرح به". بدل تهنئة الناس على ثروتهم الطيبة، وهو شيء يسهل القيام به ونسيانه بسهولة، يجب عليك أن تشعر بفرحهم كشكل من أشكال التعاطف. قد يكون هذا غير طبيعي لحد ما، حيث أن ميلنا الأول هو الشعور بوخز الحسد، لكننا نستطيع تدريب أنفسنا على تخيل كيف يجب أن يشعر الآخرون بتجربة سعادتهم أو رضاهم. هذا لا ينظف دماغنا من الحسد القبيح فحسب، بل يخلق علاقة غير عادية. إذا كنا أهدافا لـ *ميتفرود*، فإننا نشعر بالإثارة الحقيقية للشخص الآخر تجاه حظنا الجيد، بدل سماع الكلمات، وهذا يدفعنا للشعور بنفس الشيء تجاههم. ولأنه نادر الحدوث، فإنه يحتوي على قوة عظمى لتوثيق العلاقات بين الناس.[326]

326 قوانين الطبيعة البشرية ، 10: احذر الأنا الهشة – قانون الحسد

القانون اليومي: استيعاب فرح الآخرين. نزيد من قدرتنا على الشعور بهذه المشاعر فيما يتعلق بتجاربنا الخاصة.

8 نوفمبر

الصبر الفائق

ابتكرنا الوقت، وهو مفهوم مصطنع لجعل اللامحدود أكثر احتمالا وأكثر إنسانية. وبما أننا قمنا ببناء مفهوم الوقت، فنحن قادرون على تشكيله إلى حد لطي نلعب معه الحيل. زمن الطفل طويل وبطيء، ومساحاته شاسعة. الوقت يعتمد على الإدراك، والذي يمكن تغييره عن عمد. هذا هو أول شيء يجب فهمه في إتقان فن التوقيت. إذا كان البرج الداخلي الناجم عن عواطفنا يميل إلى جعل الوقت يتحرك بشكل أسرع، فسيترتب على ذلك التحكم في استجاباتنا العاطفية للأحداث ، ويتحرك الوقت ببطء. تميل هذه الطريقة المتغيرة في التعامل مع الأشياء إلى إطالة إدراكنا للوقت المستقبلي، وتفتح احتمالات إغلاق الخوف والغضب، وتتيح لنا الصبر الذي هو المطلب الأساسي في فن التوقيت. لا تبدو في عجلة من أمرك أبدا، فالتسرع ينم عن عدم القدرة على التحكم في نفسك بمرور الوقت. كن صبورا دائما، كما لو كنت تعلم أن كل شيء سيأتي إليك في النهاية. كن محققا في اللحظة المناسبة؛ استنشق روح العصر والاتجاهات التي ستوصلك إلى السلطة. تعلم أن تقف للوراء عندما لا يكون الوقت قد حان، وأن تضرب بقوة عندما تصل إلى مرحلة النضوج.327

القانون اليومي: ممارسة الصبر. انتظر يوما قبل اتخاذ إجراء بشأن كل ما يلح عليك.

327 قواعد السطوة، القانون 35: إتقان فن التوقيت

10 نوفمبر

تجاوز القبلية

تعود جذور القبلية إلى أعمق أجزاء طبيعتنا وأكثرها بدائية، ولكنها مقترنة ببراعة تكنولوجية أكبر بكثير، مما يجعلها أكثر خطورة. ما سمح لنا منذ آلاف السنين بربط مجموعتنا بإحكام والبقاء على قيد الحياة يمكن أن يؤدي بسهولة إلى انقراضنا. تشعر القبيلة أن وجودها على المحك بوجود العدو. هناك القليل من الأرضية الوسطى. يمكن أن تكون المعارك أكثر حدة وعنفا بين القبائل. من المحتمل أن يعتمد مستقبل الجنس البشري على قدرتنا على تجاوز هذه القبلية ورؤية مصيرنا مع مصير الآخرين. نحن نوع واحد، كلنا أحفاد نفس البشر الأصليين، جميع الإخوة والأخوات. خلافاتنا مجرد وهم. تخيل الاختلافات هو من جنون الجماعات. يجب أن نرى أنفسنا كمجموعة كبيرة وأن نختبر شعورا بالانتماء. سيتطلب حل هذه المشاكل تعاونا على مستوى أعلى بكثير وروح عملية فقدتها القبيلة. هذا لا يعني نهاية الثقافات المتنوعة والثراء الذي يصاحبها. تشجع مجموعة الواقع التنوع الداخلي.328

القانون اليومي: يجب أن نصل إلى استنتاج مفاده أن المجموعة الأساسية التي ننتمي إليها مجموعة الجنس البشري. هذا هو مستقبلنا المحتوم. أي شيء آخر رجعي وخطير.

328 قوانين الطبيعة البشرية ، 14: مقاومة الانحدار الهابط للمجموعة

11 نوفمبر

اصعد الجبل

يبدو الأمر في الوقت الحاضر كما لو أننا نعيش في قاعدة الجبل. الأشخاص الآخرون من حولنا، الغابة المحيطة، تعطينا رؤية محدودة ومنحرفة عن الواقع. إن مرور الوقت يشبه الصعود البطيء إلى أعلى الجبل. لم تعد المشاعر في الوقت الحاضر قوية جدا؛ نستطيع فصل أنفسنا ورؤية الأشياء بشكل واضح. كلما تقدمنا مع مرور الوقت زادت المعلومات التي نضيفها إلى الصورة. ما رأيناه بعد ثلاثة أشهر من الحقيقة ليس دقيقا مثل ما نعرفه بعد عام. إنه في الجزء الحيواني من طبيعتك أن تكون أكثر إعجابا بما تستطيع رؤيته وسماعه في الوقت الحاضر، آخر التقارير الإخبارية والاتجاهات، وآراء وأفعال الأشخاص من حولك، أيا كان، يبدو أكثر دراماتيكية. هذا ما يجعلك تقع في حب المخططات الجذابة التي تعد بنتائج سريعة وأموال سهلة. هذا ما يجعلك تبالغ في رد الفعل تجاه الظروف الحالية، أن تصبح مبتهجا أو مذعورا لأن الأحداث تدور في اتجاه واحد. يجب أن تكون عينيك على الاتجاهات الكبرى التي تحكم الأحداث على التي لا يمكن رؤيتها فورا. لا تغفل عن أهدافك طويلة المدى. سيكون لديك الصبر والوضوح للوصول إلى أي هدف من منظور مرتفع.329

القانون اليومي: اصنع تأثير الوقت عندما تمنح نفسك رؤية موسعة في الوقت الحاضر.

329 قوانين الطبيعة البشرية، 6: ارفع منظورك – قانون قصر النظر

12 نوفمبر

كسر قواعد الاتفاقية

تمثل أدوار الجنسين أقوى اتفاقية على الإطلاق. ما يمكن أن يفعله أو يقوله الرجال والنساء يتم التحكم فيه بدرجة كبيرة، فيبدو أنه يمثل اختلافات بيولوجية بدل التقاليد الاجتماعية. النساء على وجه الخصوص يتم تكوينهن اجتماعيا ليكنَّ أكثر لطفا وقبولا. يشعرن بالضغط المستمر للالتزام بهذا الأمر ويخطئن في اعتباره شيئا طبيعيا بيولوجيا. بعض النساء الأكثر نفوذا في التاريخ هن اللواتي خالفن هذه القواعد عمدا، فنانات الأداء مثل *مارلين ديتريش وجوزفين بيكر*، وشخصيات سياسية مثل *إليانور روزفلت*، وسيدات الأعمال مثل *كوكو شانيل*. لقد أظهرن ظلهن وأظهرنه أثناء التصرف بطرق كان يُنظر إليها أنها ذكورية وتمزج وتخلط بين أدوار الجنسين. حتى *جاكلين كينيدي أوناسيس* اكتسبت قوة كبيرة من خلال اللعب ضد نوعية الزوجة السياسية التقليدية. كان لديها خط خبيث واضح. عندما يغضبها الناس تبدو وكأنها لا تهتم كثيرا بما يعتقده الآخرون عنها. وأصبحت ضجة كبيرة بسبب طبيعتها الطبيعية. اعتبر هذا شكلا من أشكال طرد الأرواح الشريرة. عندما تظهر هذه الرغبات والدوافع، فإنها لا تكون مخفية في زوايا شخصيتك، فهي ملتوية تعمل بطرق سرية.[330]

القانون اليومي: أظهر جانبك المظلم. أطلق سراح شياطينك وعزز وجودك كإنسان حقيقي.

330 قوانين الطبيعة البشرية ، 9: واجه جانبك المظلم – قانون القمع

13 نوفمبر

الحمقى يعانون بكل سرور

لا تستطيع أن تكون في كل مكان أو أنك تحارب الجميع. ثمة محدودية لطاقتك ووقتك وطاقتك، يجب أن تتعلم كيف تحافظ عليهما. الإرهاق والإحباط يفسدان وجود عقلك، فالعالم مليء بالحمقى، قومٌ لا يطيقون الانتظار لينالوا النتائج، وهُمُ الذين تَذْرُوهُمُ الرياح في كل مكان، ولا يرون ما وراء أنوفهم. تصادفهم في كل مكان: الرئيس المتردد، الزميل المتهور، التابع الهستيري. لا تقاتل الحمقى عندما تتعامل معهم. فكر فيهم بالطريقة التي تفكر بها في الأطفال، أو الحيوانات الأليفة، فهم لا يرقون للتأثير على توازنك العقلي. تعد القدرة على البقاء أثناء مواجهة الحمقى بهجة ومهارة مهمة.331

القانون اليومي: افصل نفسك عاطفيا عن الحمقى. بينما تضحك بداخلك على حماقتهم. انغمس في واحدة من أفكارهم الأكثر ضررا.

331 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 3: وسط اضطرابات الأحداث، لا تفقد عقلك – إستراتيجية الموازنة

14 نوفمبر

قداسة المشروع

هناك سمات معينة يُنظر إليها دائمًا على أنها إيجابية ويجب أن تعرف كيفية عرضها بغض النظر عن الفترة التاريخية التي نعيشها. لا يخرج مظهر القداسة عن الموضة. إن الظهور بمظهر قديس اليوم يختلف بالتأكيد في محتواه عن القرن السادس عشر، لكن الجوهر نفسه، فأنت تجسد ما يعتبر جيدا فوق الشبهات. هذا يعني إظهار نفسك على أنك تقدمي متسامح منفتح الذهن. سترغب (نفسك) أن تظهر لك وهي تتبرع بسخاء لأسباب معينة وتدعمها على وسائل التواصل الاجتماعي. إن إظهار الصدق والأمانة يلعب دورا جيدا دائما. بعض الاعترافات العامة بنقاط ضعفك ستفي بالغرض. يرى الناس علامات التواضع أنها أصلية، على الرغم أن الناس قد يحاكونها جيدا. تعلم كيف تخفض رأسك من حين لآخر وتبدو متواضعا. اطلب من الآخرين القيام بالعمل القذر إذا كان لا بد منه. دع يديك نظيفتين. لا تلعب أبدا دور القائد الميكيافلي في العلن، فهذا يعمل جيدا في التلفزيون فقط.332

القانون اليومي: إذا كان الناس يحكمون على الآخرين من خلال المظاهر، فتعلم السيطرة على الديناميكية من خلال تبني الشخصية المناسبة. جو من التواضع، حتى القداسة، تعمل دوما بشكل جيد. تجنب أي مؤشر على النفاق أو التفوق في هذا.

---

332 قوانين الطبيعة البشرية ، 3: انظر من خلال أقنعة الناس – قانون لعب الأدوار

15 نوفمبر

تبنى روح كريمة

كلنا نحمل معنا الصدمات والأذى منذ الطفولة المبكرة. تتراكم خيبات الأمل والإهانات في حياتنا الاجتماعية مع تقدمنا في السن. يطاردنا شعور بانعدام القيمة، وعدم الأحقية بالأشياء الجيدة في الحياة. لدينا لحظات من الشك الكبير في أنفسنا. يمكن أن تؤدي هذه المشاعر إلى أفكار استحواذية تسيطر على عقولنا. إنها تجعلنا نقيد ما نختبره كوسيلة لإدارة قلقنا وخيباتنا. تجعلنا نلجأ إلى الكحول أو أي عادة لتخدير الألم. نفترض موقفا سلبيا ومخيفا تجاه الحياة دون أن ندرك ذلك. هذا يصبح سجننا الذي فرضناه على أنفسنا. ليس ما يجب أن نكون عليه. نستطيع تحرير أنفسنا. يأتي ذلك من اختيار طريقة مختلفة للنظر إلى العالم، إنها تغيير في الموقف. تأتي هذه الحرية أساسا من تبني روح كريمة تجاه الآخرين وتجاه أنفسنا. قبول الناس وفهمهم ومحبتهم لطبيعتهم البشرية إن أمكن، نستطيع تحرير عقولنا من المشاعر المهووسة التافهة. نستطيع التوقف عن الرد على كل ما يفعله الناس ويقولونه. نستطيع أن نمتلك بعض المسافة ونمنع أنفسنا من أخذ كل شيء على محمل شخصي. يتم تحرير الفضاء العقلي للمهام الأعلى. سوف تأخذ هذا إلى حد ممكن مع استمرار الوقت..[333]

القانون اليومي: عندما نشعر بالسخاء تجاه الآخرين، فإنهم يشعرون بالانجذاب إلينا ليطابقوا أرواحنا.

333 قوانين الطبيعة البشرية ، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

17 نوفمبر

وازن بين الخيال والواقع

يبدأ مشروعك بفكرة، بينما تحاول صقل هذه الفكرة، تجعل من خيالك طائرا يطير، وتنفتح على الاحتمالات المختلفة. وسوف تنتقل من مرحلة التخطيط إلى التنفيذ. يجب أن تبحث عن ردود الفعل والنقد من الأشخاص الذين تحترمهم، أو من جمهورك العادي. تريد أن تسمع عن العيوب وأوجه القصور في خطتك، فهذه هي الطريقة الوحيدة لتحسين مهاراتك. إذا فشل المشروع في الحصول على النتائج التي تخيلتها، أو لم تحل المشكلة، فاعتنق هذا كأفضل طريقة للتعلم. حلل بعمق ما فعلته بشكل خاطئ، وكن وحشيا قدر الإمكان مع نفسك. ستعود بعد ذلك إلى هذا المشروع أو تبدأ مشروعا جديدا بمجرد حصولك على الملاحظات وتحليل النتائج، تاركا خيالك يفقدك مرة أخرى. تستمر في ركوب الأمواج إلى ما لا نهاية أثناء هذه العملية مع دمج ما تعلمته، وتلاحظ كيف تتحسن أثناء القيام بذلك. إذا بقيت لفترة طويلة في مرحلة التصور، فإن ما تقوم بإنشائه سيتجه ليكون عظيما منفصلا عن الواقع. إذا كنت تستمع إلى التعليقات وحاولت جعل العمل انعكاسا كاملا لما يقوله لك الآخرون أو يريدونه، فسيكون العمل تقليديا. أثناء الحفاظ على الحوار المستمر بين الواقع (ردود الفعل) وخيالك، سوف تخلق شيئا عمليا قويا.334

القانون اليومي: التنقل المستمر بين خيالك وتعليقات الناس سينتج شيئا فريدا متصلا بجمهورك.

334 قوانين الطبيعة البشرية ، 11: اعرف حدودك – قانون العظمة

18 نوفمبر

ركز ظاهريا

إننا منغمسون في طبيعتنا، ونقضي معظم أوقاتنا في التركيز على عواطفنا وجروحنا وتخيلاتنا. اعكس هذا قدر الامكان. افعل ذلك بثلاث طرق. أولا، ستعمل على صقل مهارات الاستماع لديك، واستيعاب نفسك في الكلمات والإشارات عند الآخرين. درب نفسك على القراءة بين سطور ما يقوله الناس عنك. تكيف مع مزاجهم واحتياجاتهم، اكتشف ما ينقصهم. لا تأخذ ابتسامات الناس والموافقة على النظرات للواقع، بل اشعر بالتوتر والانبهار. ثانيا، كرس نفسك لكسب احترام الناس. لا تشعر أنه يحق لك ذلك؛ لا تصب تركيزك على مشاعرك وما يدين لك به الناس بسبب مكانتك وعظمتك. تكسب احترامهم من خلال احترام احتياجاتهم الفردية وإثبات أنك تعمل من أجل الصالح العام. ثالثا، اعتبر قيادتك مسؤولية هائلة، فرفاهية المجموعة معلقة على كل قرار تتخذه. ما يحفزك هو عدم جذب الانتباه، لكن تحقيق أفضل النتائج الممكنة لمعظم الناس. استوعب نفسك في العمل لتشعر بارتباط عميق بالمجموعة، حيث ترى مصيرك ومصيرهم متشابكين بعمق.335

القانون اليومي، وسوف ينجذبون إليك عبر حقيقة أنه من النادر أن تصادف شخصا شديد الحساسية تجاه الحالة المزاجية للناس ويركز بشكل كبير على النتائج.

---

335 قوانين الطبيعة البشرية ، 15: اجعلهم يريدون تابعيك – قانون التقلب

19 نوفمبر

القدر

العقل هو الذات الحقيقية لكل إنسان، لذلك اعلم أنك إلــــــه. لأن الإله شخص يتحرك ويشعر ويتذكر ويتطلع للمستقبل، ويتحكم ويوجه الجسد الذي يسيطر عليه، مثلما يوجه الله القدوس هذا الكون، ومثلما يتحكم هذا الإله الأبدي في الكون الفاني، فإن روحك الأبدية أيضا سوف توجه جسدك الهش.

سيسيرو

شعر العديد من القادة العظماء: مثل الإسكندر الأكبر ويوليوس قيصر، أنهم ينحدرون من الآلهة أو جزء من الآلهة. مثل هذا الاعتقاد بالنفس سيُترجم إلى مستويات عالية من الثقة التي سيغذيها الآخرون ويعترفون بها. أصبحت نبوءة تحقق ذاتها. لا تحتاج إلى الانغماس في مثل هذه الأفكار العظيمة، ولكن الشعور بأنك مُقدَّر لشيء عظيم مهم سيمنحك درجة من المرونة عندما يعارضك الناس أو يقاومونك. لن تستوعب الشكوك التي تأتي من مثل هذه اللحظات. ستكون لديك روح المغامرة. ستستمر في تجربة أشياء جديدة، حتى المخاطرة، واثقا في قدرتك على التعافي من الفشل والشعور بأنك مُقدر للنجاح.336

القانون اليومي: إنك مقدر لإنجاز أشياء عظيمة، ستخلق ديناميكية تحقق ذاتها من خلال التفكير في ذلك.

---

336 قوانين الطبيعة البشرية ، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

20 نوفمبر

التركيز وتحديد الأولويات

لا شيء ينقصنا سوى الوقت. ومن المؤسف بنفس القدر أن تضيع حياتك الثمينة في مهام ميكانيكية أو في وفرة من العمل المهم.

غراثيان

بعض الأنشطة مضيعة للوقت. بعض الأشخاص ذوي الطبيعة المنخفضة سيجرونك إلى الأسفل، ويجب عليك أن تتجنبهم. راقب أهدافك طويلة وقصيرة المدى، وابقَ مركزا ومنتبها. اسمح لنفسك برفاهية الاستكشاف والتجول بشكل إبداعي، ولكن دائما لغرض أساسي.337

القانون اليومي: يجب عليك التركيز وتحديد الأولويات في عالم مليء بالالهاءات التي لا نهاية لها.

337 قوانين الطبيعة البشرية ، 15: اجعلهم يريدون أن يتبعوك – قانون التقلب

21 نوفمبر

اتصل بما هو أقرب إليك

سنهدر الكثير من الوقت في عمليات بحث وتغييرات لا طائل من ورائها. الحياة قصيرة ولدينا الكثير من الطاقة. لا تنتظر أو تأمل في شيء أفضل، بل استفد مما لديك. الواقع يدعوك. إن استيعاب عقلك فيما هو أقرب، بدلا من الأبعد، يجلب لك شعورا مختلفا. تستطيع التواصل على مستوى أعمق مع الأشخاص الموجودين في دائرتك. هناك الكثير الذي لن تعرفه عن الأشخاص الذين تتعامل معهم، ويمكن أن يكون هذا مصدرا لسحر لا نهاية له. تستطيع التواصل بشكل أعمق مع بيئتك. المكان الذي تعيش فيه له تاريخ عميق يمكنك الانغماس فيه. ستوفر لك معرفة بيئتك بشكل أفضل العديد من الفرص للحصول على القوة. لديك زوايا غامضة لا يمكنك فهمها بالكامل. تستطيع تحمل مسؤولية طبيعتك بدلا من أن تكون عبدا لها في محاولة للتعرف على نفسك بشكل أفضل. هناك إمكانيات لا حصر لها للتحسين والابتكار في عملك. هذه هي الأشياء الأقرب إليك وتؤلف عالمك الحقيقي وليس الافتراضي.338

القانون اليومي: يجب أن تطمع إلى إقامة علاقة أعمق بالواقع، والتي ستجلب لك الهدوء والتركيز والقوى العملية لتغيير ما يمكن تغييره.

338 قوانين الطبيعة البشرية ، 5: كن هدفا بعيد المنال – قانون الطمع

22 نوفمبر

احتضن كل ما يحدث لك

أثناء سماع الأحداث الشيقة التي حدثت في سياق تجربة شخص ما، يرغب الكثير من الناس في حدوث أشياء مماثلة في حياتهم.

آرثر شوبنهاور

كانت الممثلة *جوان كروفورد* تتمتع بمهنة ناجحة بشكل معقول في هوليوود بحلول عام 1928، لكنها كانت تشعر بالإحباط المتزايد بسبب الأدوار المحدودة التي كانت تتلقاها. لقد رأت ممثلات أخريات أقل موهبة منها يقفن أمامها. ربما كانت المشكلة أنها لم تكن حازمة بما فيه الكفاية. قررت أن تلجأ لأحد أقوى رؤساء الإنتاج في *ام جي ام* ، *إيرفينغ ثالبرج*. لم تدرك أن *تالبرج* اعتبر هذا وقاحة منها، وكان انتقاميا بطبيعته، فألقى بها في فيلم غربي مع العلم أن هذا هو آخر شيء تريده، وأن مثل هذا المصير كان طريقا مسدودا للعديد من الممثلات. تعلمت *جوان* الدرس وقررت أن تتقبل مصيرها. جعلت نفسها تحب هذا النوع. أصبحت متسابقة خبيرة. قرأت عن الغرب القديم وأصبحت مفتونة بالفولكلور. إذا كان هذا هو ما يتطلبه الأمر للمضي فقد قررت أن تصبح الممثلة الرائدة في الغرب. هذا من شأنه أن يوسع مهاراتها في التمثيل. أصبح هذا موقفها الدائم تجاه العمل والتحديات الكبرى التي تواجهها الممثلة في هوليوود، حيث كانت المهن بشكل عام قصيرة. وكانت كل نكسة فرصة للنمو والتطور.339

القانون اليومي: احتضن جميع العقبات كوسيلة للحصول على ما هو أقوى.

339 قوانين الطبيعة البشرية ، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

23 نوفمبر

الإعجاب بالعظمة

الإعجاب هو النقيض القطبي للحسد، نعترف بإنجازات الناس ونحتفل بها دون الشعور بعدم الأمان. نعترف بتفوقهم في الفنون أو العلوم أو في الأعمال التجارية دون الشعور بالألم من ذلك. لكن هذا يذهب أبعد من ذلك. نحتفل بأعلى إمكانات جنسنا البشري في التعرف على عظمة شخص ما. نختبر *ميتضرويد* مع أفضل ما في الطبيعة البشرية. نشارك في الفخر الذي يأتي من أي إنجاز إنساني عظيم. هذا الإعجاب يرفعنا فوق تفاهة حياتنا اليومية وسيكون له تأثير مهدئ.[340]

القانون اليومي: حاول تضمين شخص واحد على الأقل في مجمعنا. إذا كنا أصغر عمرا، فينبغي اتخاذ النماذج المثالية قدوة.

[340] قوانين الطبيعة البشرية ، 10: احذر الأنا الضعيفة – قانون الحسد

24 نوفمبر

ابحث عن السحب التصاعدي

الواقع عند المجموعة (الجماعة): موجودة من أجل إنجاز الأشياء وصنعها وحل مشكلاتها. لديها بعض الموارد التي تستطيع الاعتماد عليها: عملها وقوة أعضائها، مواردها المالية. تعمل في بيئة تتغير باستمرار وتكون شديدة التنافسية. تركز المجموعة السليمة بشكل أساسي على العمل نفسه، وعلى تحقيق أقصى استفادة من مواردها والتكيف مع جميع التغيرات التي لا مفر منها. لا تضيع الوقت في الألعاب السياسية التي لا نهاية لها، يمكن لمثل هذه المجموعة أن تحقق عشرة أضعاف الإنجازات المختلفة. هذا ما يبرز أفضل ما في الطبيعة البشرية، تعاطف الناس وقدرتهم على العمل مع الآخرين على مستوى عال. نركز على الصحة النفسية للأفراد، وكيف يمكن للمعالج أن يحل أي مشاكل قد يواجهونها. نعتبره أن التواجد في مجموعة مختلة يمكن أن يجعل الأفراد غير مستقرين. العكس صحيح: نستطيع أن نجعل أنفسنا أصحاء كاملون. هذه التجارب تغير الحياة ولا تنسى. نكتسب الثقة في قدراتنا الخاصة، والتي تكافئها مثل هذه المجموعة. نشعر بالارتباط بالواقع. لقد تم استدعاؤنا إلى الاتجاه التصاعدي للمجموعة، مدركين طبيعتنا الاجتماعية على المستوى العالي الذي كانت تهدف إليه. نشعر بشحن الطاقة الذي يأتي من الشعور بالاتصال بالآخرين الذين يعملون بنفس الروح الملحة.[341]

القانون اليومي: يجب أن يكون لديك فهم شامل لتأثير المجموعات على تفكيرك وعواطفك، تستطيع إلحاق نفسك بالمجموعات التي تمارس الشد نحو الأعلى.

[341] قوانين الطبيعة البشرية ، 14: مقاومة الانحدار الهابط للمجموعة – قانون المطابقة

25 نوفمبر

حول حب الذات إلى تعاطف

نتصور أننا نفهم جيدا الأشخاص الذين نتعامل معهم. ستكون الحياة قاسية ولدينا الكثير من المهام الأخرى التي يتعين علينا القيام بها. نحن كسالى نفضل الاعتماد على الأحكام المسبقة. لكنها في الحقيقة مسألة حياة أو موت، ونجاحنا يعتمد على تنمية هذه المهارات. لا ندرك ذلك لأننا لا نرى العلاقة بين المشاكل في حياتنا وأخطائنا المستمرة في قراءة مزاج الناس ونواياهم، والفرص الضائعة التي لا نهاية لها والتي تنشأ عن ذلك. الخطوة الأولى هي الأهم: أن تدرك أن لديك أداة اجتماعية رائعة لا تقوم بتنميتها: إنها التعاطف. أفضل طريقة لرؤية هذا هو تجربته. أوقف حديثك الداخلي المتواصل واهتم بالناس بشكل أعمق. عدل نفسك مع الحالة المزاجية المتغيرة للأفراد والمجموعة. احصل على قراءة حول علم النفس الخاص بكل شخص وما الذي يحفزه. حاول أن تأخذ وجهة نظرهم، وادخل عالمهم ونظام القيم، ستصبح مدركا لعالم كامل من السلوك غير اللفظي الذي لم تكن تعلم بوجوده من قبل، كما لو أن عينيك تستطيعان رؤية الضوء فوق البنفسجي. ستشعر بهذه القوة ستشعر بأهميتها وستستيقظ على إمكانيات اجتماعية جديدة.[342]

القانون اليومي: نحن نرجسيون. مهمتنا في الحياة هي أن نتصالح مع حب الذات وأن نتعلم كيف نحول حساسيتنا إلى الخارج بدل الداخل.

[342] قوانين الطبيعة البشرية ، 2: تحويل حب الذات إلى التعاطف – قانون النرجسية

26 نوفمبر

تحيز التأكيد

اختبار الذكاء من الدرجة الأولى هو القدرة على الاحتفاظ بفكرتين متعارضتين في نفس الوقت مع الاحتفاظ بالقدرة على العمل.

سكوت فيتزجيرالد

سنذهب للبحث عن أدلة لدعم وجهة نظرنا للاحتفاظ بفكرة وإقناع أنفسنا بأننا توصلنا إليها بعقلانية. ما الذي يمكن أن يكون أكثر موضوعية؟ تمكنا بسبب مبدأ اللذة وتأثيره اللاواعي من إيجاد الدليل الذي يؤكد ما نريد تصديقه. يُعرف هذا بالتحيز التأكيدي. ألق نظرة على النظريات التي تبدو جيدة ويصعب تصديقها عند التحقيق في الانحياز التأكيدي في العالم. يتم إجراء الإحصائيات والدراسات لإثباتها؛ ليس العثور عليها صعبا عند اقتناعك بصحة حجتك. من السهل العثور على دراسات تدعم طرفي النقاش على الإنترنت. لا يجب أبدا قبول صحة أفكار الأشخاص لأنهم قدموا "أدلة". افحص الأدلة بنفسك في ضوء النهار البارد بأكبر قدر ممكن من الشك.[343]

القانون اليومي: يجب أن يكون دافعك الأول هو العثور على الدليل الذي يخالف معتقداتك ومعتقدات الآخرين. هذا هو العلم الحقيقي.

---

[343] قوانين الطبيعة البشرية ، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

27 نوفمبر

افترض أنك تخطئ في الحكم على الأشخاص حولك

الخطر الأكبر الذي تواجهه هو افتراضك العام أنك تفهم الناس وأنك تستطيع الحكم عليهم وتصنيفهم بسرعة. يجب أن تبدأ بافتراض أنك جاهل، وأن لديك تحيزات طبيعية تجعلك تحكم على الناس بشكل غير صحيح. يقدم الأشخاص من حولك قناعا يناسب أغراضهم. اخلط بين القناع والواقع. تخلَّ عن ميولك لإصدار أحكام سريعة. افتح عقلك لرؤية الناس في ضوء جديد. لا تفترض أنك متشابه أو أنهم يشاركونك قيمك. كل شخص تقابله يشبه دولة غير مكتشفة، مع كيمياء نفسية خاصة تستكشفها بعناية. أنت أكثر من مستعد لتفاجأ بما تكتشفه.[344]

القانون اليومي: هذه الروح المرنة والمنفتحة تشبه الطاقة الإبداعية، الرغبة في التفكير في المزيد من الاحتمالات والخيارات.

[344] قوانين الطبيعة البشرية ، 2: تحويل حب الذات إلى التعاطف – قانون النرجسية

28 نوفمبر

اجعل الماضي ينبض بالحياة

نحن نتاج متنوع لكل التغييرات المتراكمة في التفكير البشري وعلم النفس. ننكر هويتنا من خلال تحويل الماضي إلى شيء ميت. نصبح بربريين بلا جذور، ومنفصلين عن طبيعتنا. يجب عليك تغيير علاقتك بالتاريخ جذريا، وإعادته إلى الحياة بداخلك. ابدأ بأخذ حقبة في الماضي، حقبة تثيرك بشكل خاص لأي سبب كان. حاول إعادة خلق روح تلك الأوقات للدخول في التجربة الذاتية للممثلين الذين تقرأ عنهم. انظر الى العالم عبر عيونهم. استفد من الكتب الممتازة المكتوبة في المائة عام الماضية لمساعدتك على الشعور بالحياة اليومية في فترات معينة (الحياة اليومية في روما القديمة من تأليف *ليونيل كاسون* أو تراجع العصور الوسطى بقلم *يوهان هويزينجا*).[345] تستطيع اكتشاف الروح السائدة في أدب ذلك الوقت. ستمنحك روايات *سكوت فيتزجيرالد*[346] ارتباطا أكثر حيوية بعصر الجاز من أي كتاب علمي حول هذا الموضوع. إسقاط الميول للحكم أو الأخلاق.[347]

القانون اليومي: كان الناس يختبرون لحظتهم الحالية في سياق منطقي. افهم ذلك من الداخل إلى الخارج.

345 الكتابين غير مترجمين للعربية للأسف!

346 مؤلف أمريكي للروايات والقصص القصيرة تعد كتاباته نموذجًا مثاليًا لكتابات عصر الجاز، وهو المصطلح الذي صاغه بنفسه. كما يعد أحد أعظم الكتاب الأمريكيين في القرن العشرين. كما يعتبر فيتزجيرالد عضوا في "الجيل الضائع" للعشرينيات. ويكيبيديا

347 قوانين الطبيعة البشرية ، 17: اغتنم اللحظة التاريخية – قانون قصر النظر بين الأجيال

29 نوفمبر

الفارس والحصان

كان لدى الإغريق القدماء استعارة: الفارس والحصان. الحصان هو طبيعتنا العاطفية التي تدفعنا إلى التحرك. يمتلك هذا الحصان طاقة وقوة هائلة، لا يمكن إرشاده بدون الفارس. الفارس هو تفكيرنا الذاتي. تمسك بزمام الأمور وتوجه الحصان أثناء التدريب والممارسة، وتحول هذه الطاقة الحيوانية القوية إلى شيء منتج. الواحد دون الآخر عديم الفائدة. لا حركة أو هدف موجه بدون الفارس. لا طاقة ولا قوة بدون الحصان. يسيطر الحصان على معظم الناس، ويكون الفارس ضعيفا، يكون الفارس قويا جدا في بعض الأشخاص، ويمسك بزمام الأمور بإحكام شديد، ويخشى السماح للحيوان بالركض في بعض الأحيان. يجب أن يعمل الحصان والفارس معا. هذا يعني أننا نقيس أفعالنا مسبقا؛ نجلب أكبر قدر ممكن من التفكير إلى الموقف قبل أن نتخذ قرارا. نفكك زمام الأمور ونبدأ العمل بجرأة وروح المغامرة. نوجه هذه الطاقة ولا نعبدها. هذا هو جوهر العقلانية. حاول الحفاظ على توازن مثالي بين الشك (الفارس) والفضول (الحصان). قد تكون مشككا في حماسك وحماس الآخرين. لا تقبل في ظاهرها تفسيرات الناس وتطبيقاتهم "للأدلة". انظر إلى نتائج أفعالهم، وليس ما يقولونه عن دوافعهم. إذا أخذت هذا بعيدا فسوف ينغلق عقلك على الأفكار الجامحة من التكهنات المثيرة ومن الفضول نفسه. تريد الاحتفاظ بمرونة الروح التي كانت لديك عندما كنت طفلا، مهتما بكل شيء، مع الاحتفاظ بالحاجة الصارمة للتحقق والتدقيق في جميع الأفكار والمعتقدات بنفسك. يمكن أن يتعايش الاثنان. إنه توازن يمتلكه جميع العباقرة.[348]

القانون اليومي: لا يمكننا فصل المشاعر عن التفكير. الاثنان متشابكان. بعض الناس تحكمهم العواطف بشكل واضح. تعلم كيف توجه مشاعرك بدل متابعتها.

[348] قوانين الطبيعة البشرية، 1: إتقان ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

30 نوفمبر

تقدم بشعور الهدف

نستطيع تحديد نوعين من الجيوش في التاريخ العسكري، التي تقاتل من أجل قضية أو فكرة، والتي تقاتل إلى من أجل المال كجزء من وظيفتها. الذين يذهبون إلى الحرب من أجل قضية يقاتلون بقوة أكبر. إنهم يربطون مصيرهم الفردي بمصير القضية والأمة. أكثر استعدادا للموت في المعركة من أجل القضية. الذين يقل حماسهم في الجيش ينجرفون في روح المجموعة. يمكن للجنرال أن يطلب المزيد من جنوده. الكتائب أكثر توحيدا وقيادات الكتائب المختلفة أكثر إبداعا. يُعرف القتال من أجل قضية بمضاعفة القوة، فكلما زاد الارتباط بالقضية، ارتفعت الروح المعنوية، مما يُترجم إلى قوة أكبر. يمكن لمثل هذا الجيش في كثير من الأحيان هزيمة جيش أكبر بكثير. نستطيع أن نقول شيئا مشابها عن حياتك: العمل بحس عال من الهدف مضاعفة القوة. كل قراراتك وأفعالك لها قوة أكبر وراءها لأنها تسترشد بفكرة وهدف مركزي. يتم توجيه الجوانب العديدة لشخصيتك لهذا الغرض مما يمنحك المزيد من الطاقة المستدامة. يمنحك تركيزك وقدرتك على الارتداد من الشدائد زخما رهيبا. ونستطيع أن تطلب المزيد من نفسك.[349]

القانون اليومي: يتخطى ذوو الإحساس بالهدف البقية ويجذبون الانتباه لذلك في عالم يتعرج فيه الكثير من الناس. ابحث عن نفسك وارفعها واتصل بها بعمق.

[349] قوانين الطبيعة البشرية ، 13: تقدم بحس الغاية – قانون اللامبالاة

ديسمبر

السمو الكوني

إفساح العقل إلى أبعد حد

إنك من يحدد جودة عقلك عبر أفكارك اليومية. إذا كانت أفكارك تحوم حول نفس الهواجس اليومية التي تفكر فيها باستمرار فإنك تهيئ مشهدا مهلكا في عقلك، وسيجعلك هذا شخصا مقهورا. يجب أن تسعى لإشعاع عقلك وإطلاق العنان لخيالك وتقوية تجربتك في الحياة. وعندما تربط عقلك بالسمو الكوني، لأنك تستطيع توسيعه أكثر. ضع في اعتبارك سلسلة من الأحداث المثالية التي لا توصف، والتي أثارها الانفجار العظيم للزمان والمكان. عد إلى أصول كوكبنا عبر زيارة بعض المناظر الطبيعية البدائية. فكر في الطبيعة اللانهائية للدماغ البشري كمرآة للكون اللامتناهي. تأمل في موتنا المشترك. إنك محاط بالعجائب التي لا تنتهي، وإلى الدرجة التي تسمح لها بالوصول إلى وعيك اليومي، تقوم بتوسيع عقلك وتنشيط قواه الهائلة. سيساعدك شهر ديسمبر على توسيع عقلك إلى أبعد نقطة.

يعد الموت أعظم مخاوفنا. ولهذا الخوف آثار لا ندركها. يصيب حياتنا العقلية بشكل عام. يغرس الخوف في الحياة سرا. الكثير من القلق المزمن الكامن الذي يصيب معظمنا متجذر من عدم القدرة على مواجهة الموت. نعيش في ثقافة تأخذ إنكار الموت إلى أقصى الحدود. إذا عدت مئات السنين إلى الوراء، فلن تكون فاشلا في رؤية الناس يموتون أمامك. كان للموت وجودا. كان الناس يفكرون في الأمر طوال الوقت. ويساعدهم الدين ليهدؤوا فنائهم. إننا نعيش في عالم يكون فيه العكس. علينا أن نقمع الفكرة ذاتها. لا نستطيع رؤيته في أي مكان. يُوضع في المستشفيات، ويحدث خلف الأبواب. لا أحد يتحدث عن ذلك. لا أحد يخبرك أن هذه ربما تكون أهم مهارة حياتية تستطيع أن تمتلكها، أن تعرف كيف تتعامل مع هذا الخوف من الموت؟ لا أحد يعلم ذلك. لا يتحدث والديك أو أصدقاءك عن ذلك. لا أحد. إنه سر صغير قذر. لكنها الحقيقة الوحيدة: كلنا سنموت. إذا كنت تنكره وتقمعه فإنه يخرج بطرق سرية في حياتك. إنه يجعلك قلقا لأنك لا تتعامل مع ما يهم. لكنه يؤثر عليك في قراراتك

اليومية ويؤثر على كيفية تفاعلك مع الناس. لعل الأمر بسيط: تحتاج إلى مواجهة هذا الخوف وتجد طرقا لتحوله إلى قوة نشيطة. فكر في الأمر بهذه الكيفية: قد تموت غدا. ليس لديك سيطرة على هذا. يمكن أن تموت صغيرا، والناس يموتون صغارا طوال الوقت. افهم ما يعنيه ذلك: يعني أن وقتك محدود يا صاح. لن تعيش عقودا طويلة. لديك أحلام وتطلعات وأشياء تريد تحقيقها. إن معرفة قصر الحياة وعدم استقرارها يمنحك إحساسا بالإلحاح. يجعلك تقدر كل ما تراه حولك. يجعل الحياة أكثر حيوية وكثافة عندما تدرك أن انتزاعها منك قد يحدث في أي لحظة.

حضرت شخصيا لهذا الأمر: أصبت بسكتة دماغية شديدة بعد شهرين من انتهائي من كتاب قوانين الطبيعة البشرية. كنت محظوظا جدا عندما تجاوزتها وعشت بعدها. كان الأمر مجرد دقائق ثم انتهى الأمر. كنت في غيبوبة، وعندما استيقظت أصيب جانبي الأيسر من جسدي بالشلل. ثم أصبحت الحركة تعود ببطء. كان علي أن أواجه هذا الواقع بعد أن كتبت الفصل الخاص بالتأمل في فناءنا المشترك. وما كتبته في الكتاب كان صحيحا. أنظر حولي في كل ما لدي، والتجربة تجعل كل شيء حيويا. الألوان أكثر كثافة. الأصوات أكثر حدة.

إن الشعور بالارتباط بالآخرين أكثر حدة لأنني أدرك فناء نفسي وفناء الذين أعيش معهم. صديقتي، يمكن أن تلقى حتفها في أي وقت. والدتي وأختي قد ترحلان غدا. أصدقائي أيضا. يجب أن أقدرهم على مستوى أعلى. يجب أن أفهم أن كل شخص يوقن بهذا في نفسه. معرفة أن الآخرين يواجهون نفس المصير هي طريقتي في تعميق تعاطفي على المستوى البشري البدائي. القوة الجوهرية التي ستمنحك بها مواجهة فناءك: أسميها السمو. لأنه يفتح فكرة عن مدى روعة العالم الذي نعيش فيه ومقدار ما نأخذه كأمر مسلم به، لأننا نعتقد أننا سنعيش إلى الأبد. إنه مفهوم مهم، بمعنى أنني أقترب من الموت بنفسي. أقارنه بالوقوف على شاطئ المحيط الشاسع. الخوف من ذلك المحيط المظلم يجعلك تبتعد وتنسحب. أريدك أن تركب قاربك الصغير وأريدك أن تذهب إلى هذا المحيط وتستكشفه.

1 ديسمبر

الرائع اللانهائي

أرادت الآلهة أن تمنح الإنسان وجها ساميا، وجها يمكن أن يرفع عينيه إلى السماء عاليا، متأملا النجوم ذاتها في السماء، في حين أن جميع الحيوانات الأخرى منخفضة رؤوسها، وعيونها مثبتة على الأرض.

اوفيد

يمكننا تعريف السمو الكوني بالطريقة التالية: إنه لقاء مع أي جسم مادي يجسد أو يشير إلى الشعور اللامتناهي في المكان أو الزمان. أدرك أسلافنا في العالم القديم هذه الحاجة البشرية العميقة. أنشأوا في الثقافات في جميع أنحاء العالم طقوسا معينة. غالبا ما تكون طقوسا لبدء الوعي بالقوى الرائعة التي تتجاوز الإنسان. لا نجد بسهولة في ثقافتنا مثل هذه الأدلة أو الوسائل المقبولة لمواجهة السمو الكوني. نجد العكس في الواقع: وسائل الإعلام التي تهيمن على أذهاننا تغرقنا في التوافه والدراما المبالغ فيها في الوقت الحالي. إذا سعينا إلى التوسع الذي سيخرجنا من أخاديدنا الذهنية، فسنكون بمفردنا. لكن لحسن الحظ هذا ليس بالأمر الصعب الذي قد نتخيله: نحن محاطون باللامتناهي. يأتي اللانهائي في أشكال عديدة: الصمت، والآفاق التي لا نهاية لها، والمساحات الفارغة. ما يهم هو مستوى تناغمنا مع هذه الأماكن. رغبتنا في التوسع وتجاوز حدودنا المعتادة، واستعدادنا للتخلي عن أي مشتتات، والانفتاح على العناصر.350

القانون اليومي: اسحب عقلك عن دراما اللحظة وابحث عن التوسع.

350 قانون السمو1.: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

2 ديسمبر

حادثة غير محتملة

يأتي نموذج الشعور بالسامية عندما نتأمل في الفناء، لكن يمكننا تدريب عقولنا على تجربته من خلال أفكارنا وأفعالنا. عندما ننظر إلى السماء ليلا، فلندع عقولنا لتحاول فهم اللانهاية للفضاء والصغر الكبير لكوكبنا المفقود في كل الظلام. يمكننا أن نلتقي بالسامية من خلال التفكير في أصل الحياة على الأرض، وبلايين السنين التي حدث فيها هذا، ربما في لحظة معينة، ومدى احتمال حدوثه، مع الأخذ في الاعتبار الآلاف من العوامل التي يجب أن تتقارب من أجل تجربة الحياة لتبدأ على هذا الكوكب. هذه الكميات الهائلة من الوقت والأصل الفعلي للحياة يتجاوز قدرتنا على تصورها، ويبقى لدينا إحساس بالسامية. يمكننا أن نأخذ هذا إلى أبعد من ذلك: بدأت التجربة البشرية منذ عدة ملايين من السنين، عندما تفرّعنا عن أسلافنا الرئيسيين. واجهنا خطر الانقراض المستمر بسبب طبيعتنا الجسدية الضعيفة والأعداد الصغيرة، إذا حدث هذا الحدث الأكثر احتمالا، كما حدث للعديد من الأنواع، بما في ذلك أنواع أخرى من البشر لكان العالم قد اتخذ منعطفا مختلفا. كان لقاء والدينا وولادتنا معلقا على سلسلة من المواجهات التي لم تكن محتملة بنفس القدر.351

القانون اليومي: هذا ما يجعلنا ننظر إلى وجودنا الحالي كأفراد، وهو أمر نأخذه كأمر مسلم به، باعتباره حدثا بعيد الاحتمال، مع الأخذ في الاعتبار بجميع العناصر العارضة التي يجب أن تكون في مكانها الصحيح.

---

351 قوانين الطبيعة البشرية، 18: تأمل في موتنا المشترك – قانون إنكار الموت

3 ديسمبر

واجه الموت

ننسى الحياة التي تخصنا بهذه الطريقة المقدسة، ونعطيها القليل من الاهتمام خلال ساعات حياتنا غير المبالية كما نفعل مع النجوم في ضوء النهار. يجب أن يحل الظلام قبل أن ندرك عظمة النجوم فوق رؤوسنا.

ستيفان زويج

يقضي معظمنا حياته في تجنب فكرة الموت. يجب أن تكون حتمية الموت في أذهاننا باستمرار. إن فهم قصر الحياة يملأنا بالشعور بالهدف والإلحاح لتحقيق أهدافنا. إن تدريب أنفسنا على مواجهة هذا الواقع وقبوله يجعل من السهل إدارة الانتكاسات والانفصال والأزمات الحتمية في الحياة. إنه يعطينا إحساسا بالتناسب، بما يهم في هذا الوجود الوجيز لنا. يبحث معظم الناس عن طرق لفصل أنفسهم عن الآخرين والشعور بالتفوق. يجب أن نرى معدل الفناء في كل شخص وكيف يكافئنا ويربطنا.[352]

القانون اليومي: إننا نعزز تجربتنا عبر إدراك موتنا في كل جانب من جوانب الحياة.

352 قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – قانون إنكار الموت

4 ديسمبر

الكون بداخلك

أنا على شفا جُرُفٍ هارٍ من الخوف في أرض جرداء. أنا سعيد هناك، يغمر رأسي الهواء اللامع، ويرتفع نحو مساحات لا نهائية، كل هذا يعني أن الأنانية تختفي.. أنا لا شيء؛ أرى كل تيارات الكينونة الكونية تدور من خلالي. أنا جزء لا يتجزأ من الله (سبحانه وتعالى).

رالف والدو إيمرسون

الشكل الوحيد من اللانهاية الذي يكون أكثر روعة أثناء التفكير فيه، هو الشكل الأقرب إليك: إنه عقلك. ضع في اعتبارك ما يلي: هناك ما يقرب من مليون مليار مشبك (الروابط بين الخلايا العصبية) في الصفيحة القشرية للدماغ البشري. كما تكهن عالم الأحياء *جيرالد إيدلمان*، إذا كنت ستحسب هذه المشابك واحدة في الثانية، فسوف يستغرق الأمر حوالي 32 مليون سنة حتى تكتمل. إذا حاولت حساب جميع المسارات الممكنة التي يمكن أن تتخذها هذه المشابك لربطها، فسيكون العدد مفرط الاستيعاب، ضع بالقرب من عشرين متبوعا بملايين الأصفار، وهو مجموع أكبر من جميع الجسيمات موجبة الشحنة في الكون من كل ما تحتويه. أعلن عالم الأعصاب *كريستوف كوخ* ذات مرة أن الدماغ البشري هو "أكثر الأشياء تعقيدا في الكون". ومن اللافت للنظر السرعات الفائقة التي يعمل بها الدماغ البشري. يتطابق الفضاء الداخلي للدماغ البشري مع الفضاء الخارجي للكون؛ يكاد يكون لانهائي. (وكل هذه السرعة والقوة تأتي من عضو يتكون من العناصر الأساسية الموجودة في الصخور).353

القانون اليومي: عظمة الكون في داخلنا.

---

353 قانون السمو 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

5 ديسمبر

اغمر العقل في ذات اللحظة

أتأمل لمدة أربعين دقيقة كل صباح قبل أن آكل أو أفعل أي شيء. إنها أربعون دقيقة مكثفة أفرغ فيها عقلي. لقد كنت أفعل ذلك بشكل مستمر كل صباح لما يقرب من عقد من الزمن، وأتمنى لو كان أطول من ذلك. "أربعون دقيقة فقط"، لكنها شديدة وصعبة. تحاول الحفاظ على عقلك لهذا القدر من الوقت، وستكتشف مدى صعوبة الأمر بشكل رهيب. لكنه قوي جدا، القدرة على التركيز والاستمرار في التفكير. التفكير الغير الموزون والتحدث هو ما يفسد الناس. يمكنك رؤيته في لاعب غولف يصطف 20 قدما على الحفرة الثامنة عشرة أو مضرب بيسبول في الجزء السفلي من التاسع مع اثنين من الرافضين، أو تسديد المرمى مع وجود اللعبة على المحك، إنهم يفكرون، وهذا التفكير يقطع العملية البدنية. حتى لو كنت قد جهزت الذاكرة العضلية، فإن التفكير سوف يفسدك كل مرة. هذا هو السبب في أن محاربي الساموراي كانوا مهووسين ببوذية الزن354 وتأمل *زازين*. تعتقد أن لاعب الجولف أو ذلك الضارب أو ذاك الراكل في حالة ضغط، لكنه في قتال السيف، إنها حياة أو موت. إذا كان الساموراي لا يقدر على التفكير فسوف يموت. كان زن البوذية وسيلة لتغيير الجانب العقلي. أعطتهم السيطرة العقلية.355

القانون اليومي: اجعل التفكير ممارسة يومية.

354 يمكنك تحميل كتاب:**بوذية الزن والتحليل النفسي** لإريك فروم. للمزيد حول هذا الموضوع، وهذا الكتاب سوف يقربك من مدرسة الزن البوذية في التأمل.

355 روبرت غرين: محادثات مع مايكل جيرفيس، 25 كانون الثاني (يناير) 2017

6 ديسمبر

الوقت الحي أم الميت؟

عش دون إضاعة الوقت.

الشعار السياسي الباريسي

الوقت الذي تكون فيه على قيد الحياة هو الامتلاك الحقيقي الوحيد. كل ما عدا ذلك يمكن أن ينتزع منك. عائلتك، منزلك، سياراتك، وظيفتك. الوقت الذي تعيش فيه هو الشيء الوحيد الذي تمتلكه، يمكنك التخلي عنه من خلال العمل مع أشخاص آخرين، فهم يمتلكون وقتك وقد تكون بائسا بسبب ذلك. يمكنك التخلي عنه عن طريق الوصول إلى الملذات الخارجية والمشتتات، قضاء الوقت الذي لديك كعبد للعواطف المختلفة والهواجس المختلفة. أو يمكنك جعل الوقت الذي تعيش فيه وقتك خاصا بك. يمكنك أن تأتي وتملكه وتحصل على ملكية هذا الوقت وتجعل كل لحظة فيه مهمة. وعندما تفعل ذلك، فهذا يعني أن الوقت ملكك. إنه حي في داخلك. إنه ينمو. تملكه وتحققه. هناك طريقة أخرى للنظر إليه: بالطريقة التي كنت أفكر بها- وهي أن تجعله من الأشياء الخاصة. كل ما تفعله في الحياة عملية تصنعها بنفسك: وقتك، أفكارك، حياتك العقلية.356

القانون اليومي: لا تضيع دقيقة. اجعل اليوم ملكا لك.

356 *https://www.youtube.com/watch?v=V2mvgmR7vp8&t=182s* حوار روبرت غرين مع هوليداي، الوقت الحي والميت

7 ديسمبر

الرصاصة الجانبية

لقد حلت علينا حقيقة الموت ووعي قوة الله، مثل رصاصة جانبية. لقد نزل علينا إحساس المأساوية، اللانهائية، يملأنا الحزن، ولكن الإعجاب فوق الحزن.

فلانري أوكونور

حدق *فلانيري أوكونور* في فوهة البندقية بعد ظهور مرض الذئبة في جسمه في سن الخامسة والعشرين، لقد استخدم قرب الموت كدعوة لتحريك نفسها إلى العمل، والشعور بالإلحاح، وتعميق إيمانه الديني وإثارة شعورها بالدهشة في جميع ألغاز وشكوك الحياة. لقد استخدم القرب من الموت لتعليمه ما يهم. الابتعاد عن المشاحنات الصغيرة والمخاوف التي ابتلي به الآخرون. لقد استخدمها لترسيخ نفسه في الحاضر، لتجعله يقدر كل لحظة ولقاء. نميل إلى قراءة قصص مثل قصص فلانيري أوكونور من مسافة بعيدة. لا يسعنا إلا أن نشعر ببعض الراحة لأننا نجد أنفسنا في وضع أكثر راحة. لكننا نرتكب خطأ فادحا في القيام بذلك. كان لديه ميزة على الجميع من خلال وجوده الفاني حاضرا ومحسوسا – لقد اضطر لمواجهة الموت والاستفادة من وعيه به. نحن قادرون على الرقص حول الفكر، لتصور آفاق لا نهاية لها من الزمن أمامنا ونشغل طريقنا في الحياة. عندما يضربنا الواقع نتلقى رصاصة خاصة في شكل أزمة غير متوقعة في حياتنا المهنية، أو انفصال مؤلم في علاقة، أو وفاة شخص مقرب أو حتى حياتنا الخاصة، لسنا مستعدين للتعامل مع المرض.[357]

القانون اليومي: مصير فلانيري أوكونور هو نفس مصيرنا، نكاد نموت في أي لحظة.

357 قوانين الطبيعة البشرية، 18: تأمل في موتنا المشترك – قانون إنكار الموت

8 ديسمبر

تواصل مع شيء أكبر منك

عادت الكاتبة فيرجينيا وولف البالغة من العمر 23 عاما للمرة الأولى منذ طفولتها إلى الكوخ الساحلي في كورنوال بإنجلترا في عام 1905، حيث قضت مع عائلتها العديد من فصول الصيف المثالية. توفيت والدتها عندما كانت صغيرة كما توفي والدها وأختها مؤخرا، ووقعت في اكتئاب عميق. رأت أشباح طفولتها في اللحظة التي اقتربت فيها من الكوخ، كل الذين ماتوا أو ابتعدوا يسكنون المكان. كان المنزل المهجور بمفروشاته المهجورة يتحدث معها عن مرور الزمن بلا هوادة. الصوت الإيقاعي في الخارج للأمواج، هو نفسه لملايين السنين في الماضي وسيستمر لنفس الفترة الزمنية في المستقبل، أثار بعد فترة طويلة من رحيلها إحساسا غامرا باللانهائية. مرتبطة بشيء أكبر بكثير من نفسها، أعادت تجربة أحاسيس طفولتها وقوتها. مواجهة الكونية السامية تضع مشاكلها الخاصة ومشاعر الاكتئاب في منظورها الصحيح. استمرت في العودة إلى المكان للمساعدة في علاجها على مدار الثلاثين عاما التالية. قامت فيما بعد بتخليد هذه التجارب في روايتها.358

القانون اليومي: يمكنك تجربة شيء مشابه مع تقدمك في العمر، عندما تعود إلى أماكن شبابك وطفولتك.

358 قانون السمو، 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

9 ديسمبر

لقاءات مع اللاإنسانية واللانهائية

إذا نظفت أبواب الإدراك، سيظهر كل شيء للإنسان كما هو بلا حدود.

وليام بليك

نحن منغمسون في الكلمات والرموز والهياكل المادية والطبيعة المستأنسة التي تحمل بصمتنا على كل ما نراه، فنادرا ما يترك معظمنا الفقاعة البشرية التي نعيش فيها. إن ترك تلك الفقاعة والسفر إلى البرية لا يكفي. سوف تميل إلى حمل التكنولوجيا الخاصة والأفكار الهوسية التي تتبعك في كل مكان تذهب إليه. لقد أصبح عقلك معتادا جدا على أنماطه الخاصة. يجب أن تمر بالعملية التالية للوصول إلى السمو الكوني أينما تسافر. أولا، يجب عليك زيارة الأماكن التي يكون فيها التأثير البشري معدوما أو بالكاد يمكن اكتشافه. لا يتعين عليك السفر بعيدا لخوض هذه المغامرة، فهذه الأماكن في كل مكان حولك ويمكن الوصول إليها بسهولة. تحتاج إلى اختراق هذه المناظر بأعمق ما يمكنك. ثانيًا ، يجب أن تترك وراءك أكبر قدر ممكن من التكنولوجيا. يجب أن ترحب بأي تحديات جسدية وحتى مخاطر يمكن التحكم فيها في هذه الحالة العارية. ثالثا، احرم نفسك من مصادر الإلهاء المعتادة، حاول التخلي عن جميع أنماط التفكير والرؤية السابقة، سافر عبر الزمن واشعر بقدم هذه الأماكن، علامات الأرض قبل فترة طويلة من سيطرة البشر على المشهد. دع عناصر هذه المناظر الطبيعية تملأ عقلك قدر الإمكان واشعر بأنك تندمج معها. لاحظ كيف تبدو الأشياء المختلفة لك عندما تعود إلى بيئتك المألوفة.[359]

القانون اليومي: اترك الفقاعة البشرية اليوم.

359 قانون السمو: 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

10 ديسمبر

النظرة الكلية

نميل نحن البشر إلى رؤية الأشياء منعزلين عنها. نرى أنفسنا والآخرين أفرادا، ولا ندرك كيف أن وجودنا ذاته ووعينا وأدمغتنا وعلم وظائف الأعضاء لدينا يعتمد على كل من سبقنا في الماضي، ويمتد إلى زمن بعيد. نتخيل فجوة لا يمكن جسرها بيننا وبينهم عندما ننظر إلى الحيوانات الأخرى. الخيوط التي تربط جميع أشكال الحياة غير مرئية لنا وبالتالي فهي ليست جزءا من وعينا اليومي. يجب أن تدرب نفسك على التفكير والشعور بشكل مختلف، وتسعى إلى انتقاء الخيوط المخفية. تخيل أن هناك مجموعة كاملة يمثل كل حدث وظاهرة جزءا منها. علم نفسك وكل دوافعك اللاواعية التي تعود إلى مرحلة الطفولة المبكرة.. كل هذا هو أنت وكل التأثيرات المختلفة في حياتك، بما في ذلك الآباء والأصدقاء والمجتمع وروح الثقافة؛ الكل الذي هو أنت وجميع الأجيال الماضية من البشر التي شكلت العالم الذي تعيش فيه الآن. كل هذا هو أنت. وكل أشكال الحياة التي أدت إلى تطور البشر التي تعيش بداخلك.[360]

القانون اليومي: توقف عن التركيز على جميع الأشكال المنفصلة التي تراها واعرضها على أنها واحدة عندما تنظر إلى العالم

360 قانون السمو. 2: أيقظ غرابة كونك على قيد الحياة – السمو البيولوجي

11 ديسمبر

الإحساس بالحجم

يتعين على العديد منا أن يعترفوا بشعورهم ببعض الانطواء في تجربتنا إذا كنا صادقين مع أنفسنا: يبدو الكثير مماثلا وليس هناك ما يفاجئنا. هناك شيء مفقود في حياتنا، لكن من الصعب تحديد ماهيته. نشعر بالقلق، نسافر، لدينا علاقة غرامية، نغير وظائفنا، وأي شيء يزعجنا. يعود التسطيح عندما تتلاشى الحداثة. دعونا نحاول مهاجمتها من زاوية أخرى أكثر عالمية بدلا من البحث عن أي أسباب محددة محتملة للمشكلة، ربما يكمن المصدر في المعنى العام للمقياس الذي نطوره، ولفهم الدور الذي يلعبه هذا في حالاتنا العاطفية، علينا أن ننظر إلى الوراء في طفولتنا، عندما كان منظورنا مختلفا كثيرا. كانت الحقيقة الأساسية للطفولة هي صغرنا وضعفنا مقارنة بكل شيء من حولنا. كنا محاطين بالأشياء والقوى التي قزمتنا في الحجم والقوة، الأشجار والمباني والتلال والجبال والمحيط والعواصف والحياة الاجتماعية. أثار هذا الشعور بالصغر فضولا شديدا حول هذا العالم. يمكننا بطريقة ما تقليل حجمه وجعله أقل إثارة للخوف من خلال محاولة فهم العالم من حولنا. لأننا كنا صغارا في عالم هائل، فإن كل ما رأيناه بدا جديدا ورائعا ومليئا بالغموض.361

القانون اليومي: حاول أن تواجه العالم اليوم بإحساس الحجم الذي كان لديك عندما كنت طفلا.

361 قانون السمو 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

12 ديسمبر

الحياة والموت

نخاف من الشيخوخة التي قد لا تصلنا أبدا.

جين دي لا بروير

سوف نصف التناقض بين الحياة والموت على النحو التالي: الموت سكون مطلق، لا حركة ولا تغيير إلا الاضمحلال. انفصلنا في الموت عن الآخرين. الحياة حركة ، واتصال بالكائنات الحية الأخرى، وتنوع أشكال الحياة. إننا نغذي مخاوفنا ونصبح أكثر شبهاً بالموت من الداخل عندما ننكر ونقمع فكرة الموت. تفكيرنا اعتيادي ومتكرر، مع القليل من الحركة والتغيير بشكل عام. إن الألفة مع الموت والقرب منه والقدرة على مواجهة فكره له تأثير متناقض يجعلنا نشعر بأننا أكثر حيوية.[362]

القانون اليومي: إننا نرتبط بشكل أعمق بواقع الحياة وكمالها عندما نرتبك بحقيقة الموت.

362 قوانين الطبيعة البشرية، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

13 ديسمبر

كيف ترى العالم

انظر إلى نفسك مستكشفا. تقف أمام عالم شاسع وغير معروف بدأنا للتو في التحقيق فيه نحن البشر مع هبة الوعي. يفضل معظم الناس التمسك بأفكار ومبادئ معينة وقد تم تبنيها في وقت مبكر من الحياة. إنهم يخافون سرا مما هو غير مألوف وغير مؤكد. يستبدلون الفضول بالإقناع. عندما يبلغون الثلاثين من العمر، يتصرفون وكأنهم يعرفون كل ما يحتاجون إلى معرفته. بصفتك مستكشفًا فإنك تترك كل هذا اليقين وراءك. إنك في بحث مستمر عن أفكار جديدة وطرق تفكير جديدة. لا ترى أي حدود للمكان الذي يمكن أن يتجول فيه عقلك ولا تشعر بالقلق من الظهور المفاجئ للأفكار غير المتسقة أو تطوير الأفكار التي تتعارض بشكل مباشر مع ما كنت تعتقده قبل بضعة أشهر. الأفكار أشياء للعلب والمقامرة. إذا تمسكت بها لفترة طويلة فستكون ميتة. تعود إلى روحك الطفولية وفضولك، من قبل أن يكون لديك غرور وكان الصواب أكثر أهمية من الاتصال بالعالم. تستكشف جميع أشكال المعرفة من جميع الثقافات والفترات الزمنية. تريد أن تتحدى. كن منفتحًا لاستكشاف الأفكار التي تأتي من اللاوعي كجزء من هذا. كما يتضح في أحلامك ،في لحظات التعب وفي الرغبات المدفونة التي تتسرب في لحظات معينة. ليس لديك ما تخشاه أو تقمعه هناك. اللاوعي هو مجرد عالم آخر يمكنك استكشافه بحرية.363

القانون اليومي: ستطلق العنان لقوى إبداعية غير محققة، وستمنح نفسك متعة عقلية كبيرة عندما تفتح العقل بهذه الطريقة.

---

363 قوانين الطبيعة البشرية، 8: غيّر ظروفك عن طريق تغيير موقفك – قانون تخريب الذات

14 ديسمبر

حرر نفسك من العادات والتفاهة

الجمال محدود، والسامي لا حدود له، ويكون العقل في وجوده السامي، يحاول أن يتخيل ما لا يستطيع، لديه ألم في الفشل ولكن يسعده التفكير في ضخامة المحاولة.

إيمانويل كانط

يمكننا أن نختبر السمو عبر التفكير في أشكال أخرى من الحياة. لدينا إيماننا بما هو حقيقي بناء على أنظمتنا العصبية والإدراكية، لكن حقيقة الخفافيش التي تدرك عبر تحديد الموقع بالصدى لديها ترتيب مختلف. إنهم يشعرون بأشياء خارج نظامنا الإدراكي، ما هي العناصر الأخرى التي لا يمكننا إدراكها والحقائق الأخرى التي لسنا نراها؟ (أحدث الاكتشافات في معظم فروع العلم سيكون لها هذا التأثير المذهل، وقراءة المقالات في أي مجلة علمية مشهورة ستؤدي إلى بعض الأفكار السامية.) نستطيع تعريض أنفسنا لأماكن على الكوكب حيث توجد جميع نقاط البوصلة العادية متداخلة، ثقافة مختلفة أو مناظر طبيعية معينة حيث يبدو العنصر البشري ضعيفا بشكل خاص، مثل البحر المفتوح، أو مساحة شاسعة من الثلج، أو جبل ضخم بشكل خاص. نضطر إلى عكس تصورنا الطبيعي في مواجهة ما يقزمنا جسديا، حيث نكون مركز كل شيء وقياسه.[364]

القانون اليومي: نشعر بقشعريرة في مواجهة السمو، كأنه نذير الموت بحد ذاته، شيء أكبر من أن تشمله عقولنا. يخرجنا من عجرفتنا ويخرجنا من قبضة العادة والابتذال الشبيهة بالموت.

[364] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

15 ديسمبر

أنشئ الوعي بالموت الجسدي

تفعل دائما ما كنت خائفا للقيام به.

رالف والدو إيمرسون

كان مركز أعصاب محاربي الساموراي اليابانيين الأكثر حساسية واتصالنا بالحياة في القناة الهضمية، أي الأحشاء. كان مركز ارتباط بالموت، وقد تأملوا في هذا الإحساس بأعمق ما يمكن لخلق وعي بالموت الجسدي. نستطيع خارج القناة الهضمية الشعور بشيء مماثل في عظامنا عندما نشعر بالضجر. نشعر لبضع ثوان بأننا ننتقل من شكل من أشكال الوعي إلى شكل آخر، وهذا الانزلاق له إحساس شبيه بالموت. لا يوجد ما تخاف منه في هذا، أثناء التحرك في هذا الاتجاه فإننا نحقق تقدما كبيرا في تقليل قلقنا المزمن.[365]

القانون اليومي: نستطيع استخدام خيالنا في هذا أيضا، عبر تخيل اليوم الذي يأتي فيه موتنا، وأين قد نكون، وكيف يمكن أن يحدث؟ يجب أن نجعل هذا واضحا قدر الإمكان. يمكن أن يكون غدا.

---

[365] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

16 ديسمبر

تجربة الاقتراب من الموت

يمكنك ترك الحياة الآن. دع هذا يحدد ما تفعله وتقوله وتفكر فيه.

ماركوس أوريليوس

هناك كتب رائعة كتبها أشخاص مروا بتجارب قريبة من الموت. عادة ما يكون التأثير على النحو التالي: نمر بالحياة في حالة مشتتة تشبه الحلم، مع تحول نظرنا إلى الداخل. يدور الكثير من نشاطنا العقلي حول الأوهام والاستياء الداخلي وليس له علاقة تذكر بالواقع. يلفت اقترابنا من الموت انتباهنا لأن جسدنا كله يستجيب للتهديد. نشعر باندفاع الأدرينالين ويضخ الدم بقوة أكبر إلى الدماغ عبر الجهاز العصبي. هذا يركز العقل على مستوى أعلى بكثير ونلاحظ تفاصيل جديدة، ونرى وجوه الناس في ضوء جديد، ونشعر بعدم الثبات في كل شيء من حولنا، مما يعمق ردود أفعالنا العاطفية. يمكن أن يستمر هذا التأثير لسنوات وعقود.[366]

القانون اليومي: لا يمكننا إعادة إنتاج تلك التجربة دون المخاطرة بحياتنا، ولكن نستطيع اكتساب بعض التأثير عبر جرعات صغرى. يجب أن نبدأ بالتأمل في موتنا والسعي لتحويله إلى شيء أكثر واقعية.

[366] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

17 ديسمبر

دع ثبات كل شيء يغرق

حاول أن تنظر إلى العالم كما لو كنا نرى فيه الأشياء للمرة الأخيرة، الأشخاص، المشاهد والأصوات اليومية، طنين حركة المرو، أصوات الطيور، والمنظر خارج نافذتنا. دعونا نتخيل أن هذه الأشياء لا تزال مستمرة بدوننا، ثم نشعر بأننا قد أعدنا للحياة، تلك التفاصيل نفسها ستظهر في ضوء جديد، لم تُعتبر كأمر مسلم به أو نصف متصور. دع عدم ثبات كل أشكال الحياة يتغلغل فيه. استقرار وصلابة الأشياء التي نراها مجرد أوهام. يجب ألا نخاف من آلام الحزن التي تنجم عن هذا الإدراك. إن شدة عواطفنا، التي عادة ما تكون مصحوبة باحتياجاتنا واهتماماتنا، تنفتح على العالم وعلى مؤثرات الحياة نفسها، ويجب أن نرحب بهذا.[367]

القانون اليومي: تخيل أنك ترى الأشياء للمرة الأخيرة.

[367] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

18 ديسمبر

شعور بالإلحاح واليأس

الحياة هدية وسعادة، يمكن أن تكون كل دقيقة فيها أبدية من السعادة! لو علم الشباب! ستتغير الآن حياتي. سأولد الآن من جديد. أخي العزيز، أقسم أنني لن أفقد الأمل. سأبقي روحي طاهرة وقلبي مفتوحا. سأولد من جديد.

فيودور دوستويفسكي

عندما نفصل أنفسنا عن وعي الموت، فإننا نقيم علاقة مع الوقت، علاقة فضفاضة إلى حد ما. نتصور أن لدينا وقتا أطول. تنجرف عقولنا إلى المستقبل، إذ تتحقق آمالنا وأمنياتنا. نجد صعوبة في الالتزام إذا كانت لدينا خطة أو هدف. نقول لأنفسنا: سنصل إليه غدا. ربما نشعر بالإغواء في الوقت الحاضر للعمل على هدف أو خطة أخرى، تبدو جميعها جذابة ومختلفة، فكيف يمكننا الالتزام الكامل بواحد أو آخر؟ نشعر بقلق عام، لكننا نؤجل ونشتت قواتنا. إذا فُرض علينا موعد نهائي في مشروع معين، فإن تلك العلاقة التي تشبه الحلم بالوقت ستتحطم لسبب غامض. نجد التركيز على إنجازها في أيام ما كان يستغرق أسابيع أو شهورا. التغيير المفروض علينا بحلول الموعد النهائي له مكون مادي: الأدرينالين لدينا يضخنا ويملأنا بالطاقة ويركّز العقل، مما يجعله أكثر إبداعا. إنه لمن دواعي النشاط أن نشعر بالالتزام التام للعقل والجسد بهدف واحد، وهو شيء نادر ما نختبره في العالم اليوم في حالتنا المشتتة.[368]

القانون اليومي: يجب أن نفكر في موتنا كنوع من المواعيد النهائية المستمرة، مما يعطي تأثيرا مشابها لجميع أفعالنا في الحياة.

[368] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

19 ديسمبر

اشعر بالولادة من جديد

الحياة عملية موت مستمرة.

آرثر شوبنهاور

وجد الكاتب فيودور دوستويفسكي البالغ من العمر سبعة وعشرين عامًا في (ديسمبر) من عام 1849 نفسه مسجونا لمشاركته في مؤامرة مزعومة ضد القيصر الروسي مع رفاقه، نُقلوا إلى ساحة في *سانت بطرسبرغ*، وأخبروا أنهم على وشك أن يعدموا على جرائمهم. كان حكم الإعدام هذا غير متوقع على الإطلاق. لم يكن أمام دوستويفسكي سوى بضع دقائق لتجهيز نفسه قبل أن يواجه رميا بالرصاص. اندفعت عواطف لم يشعر بها من قبل من قبل في تلك الدقائق القليلة. لاحظ أشعة الضوء تضرب قبة الكاتدرائية ورأى أن الحياة كانت عابرة مثل تلك الأشعة. بدا كل شيء أكثر حيوية. لاحظ تعابير على وجوه زملائه السجناء، وكيف لمح الرعب وراء واجهاتهم القوية. كان الأمر كما لو أن أفكارهم ومشاعرهم أصبحت شفافة. دخل في اللحظة الأخيرة ممثل عن القيصر إلى الميدان، معلنا أن عقوباتهم قد تم تخفيفها إلى عدة سنوات من الأشغال الشاقة في *سيبيريا*. شعر دوستويفسكي الذي طغت عليه الفرحة النفسية بالولادة من جديد. وظلت التجربة راسخة فيه لبقية حياته، وألهمت أعماق جديدة من التعاطف وعززت قدراته على الملاحظة. كانت هذه تجربة الآخرين الذين تعرضوا للموت بشكل عميق.[369]

القانون اليومي: تخيل أنك نجوت من عقوبة الإعدام، كل يوم لم تعيش فيه اعتبره نجاتك ولادتك.

---

[369] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

20 ديسمبر

اعرف ما يهم

تصرف مثل البشر في كل ما تخافه، وتصرف مثل الخالدين في كل ما تريد.

سينيكا

لدينا أهداف يجب تحقيقها، ومشاريع يجب إنجازها، وعلاقات يجب تحسينها. قد يكون هذا هو مشروعنا الأخير من هذا القبيل، آخر معركتنا على الأرض نظرا لشكوك الحياة، ويجب أن نلتزم بما نقوم به. نستطيع أن نرى ما يهم، وكيف أن المشاجرات الصغيرة والملاحقات الجانبية تؤدي إلى تشتيت الانتباه. نريد هذا الشعور بالرضا الذي يأتي من إنجاز الأشياء. نريد أن نفقد الأنا في هذا الشعور بالتدفق، لتكون عقولنا مع ما نعمل عليه. عندما نبتعد بعد ذلك عن عملنا، فإن الملذات والمشتتات التي نسعى إليها يكون لها معنى وقوة أكبر.[370]

القانون اليومي: دع الوعي بقصر الحياة يوضح أفعالنا اليومية.

[370] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

21 ديسمبر

دع الوعي بالموت يفرق بين خلافاتنا

سنة أخرى للطاعون ستوفق بين كل هذه الاختلافات، محادثة وثيقة مع الموت، أو مع الأمراض التي تهدد بالموت، من شأنها أن تفرز أعصابنا، وتزيل العداوات بيننا، وتجعلنا نرى بعيون مختلفة.

دانيال ديفو

انتشر وباء رهيب في لندن في عام 1665، مما أسفر عن مقتل ما يقرب من 100.000 نسمة. كان الكاتب *دانيال ديفو* يبلغ من العمر خمس سنوات في ذلك الوقت، لكنه شاهد الطاعون عن كثب وترك انطباعا عليه. قرر إعادة إنشاء الأحداث في لندن في ذلك العام من خلال عيون راوي أكبر سنا بعد حوالي ستين عاما، مستخدما ذكرياته الخاصة، والكثير من الأبحاث.. لاحظ مع اندلاع الطاعون، ظاهرة غريبة: يتجه الناس إلى الشعور بمستويات أعلى بكثير من التعاطف تجاه زملائهم في لندن. الاختلاف الطبيعي بينهما يتلاشى، خاصة فيما يتعلق بالقضايا الدينية. نريد صنع تأثير التطهير الذي يحدثه الطاعون على ميولنا القبلية وامتصاص الذات المعتاد في فلسفتنا عن الحياة عبر الموت. نريد أن نبدأ هذا على نطاق أصغر، عبر النظر لمن حولنا، ورؤية وفاتهم وتخيلها، ونلاحظ كيف يمكن لهذا أن يغير نظرتنا إليهم.[371]

القانون اليومي: جرب تعرض الآخرين للألم والموت، وليس نفسك فحسب.

[371] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

22 ديسمبر

الغباء المطلق

لا يوجد سوى ثلاثة أحداث في حياة المرء؛ الولادة والحياة والموت؛ لا يدرك أنه يولد ويموت من الألم، وينسى أن يعيش.

جين دي لا بروير

كثيرا ما أسأل عن رأيي في هوس وادي *السيليكون*، إما بإطالة أمد الموت إلى أجل غير مسمى أو إنهاءه. أعتقد أن هذا هو الغباء المطلق، وقد كنت أصرخ ضده لسنوات. يبدو الأمر وكأنك تهرب من الواقع الوحيد. نستطيع أن نجادل حول ماهية الواقع. لدينا واقعنا الخاص. واقعنا ليس ما يراه الخفاش أو الذبابة. ليس لدينا تحديد الموقع بالصدى. كل مخلوق له واقعه الخاص. لكن الشيء الوحيد الذي يمكننا قوله هو أننا ولدنا لنموت. وفكرة أنك تريد الهروب من الموت وإطالة حياتك، نسأل عن مدى الأنانية والنرجسية؟ ماذا لو حاول الجميع إطالة حياتهم لمدة 50 أو 100 عام؟ ماذا سيحدث للكوكب؟ لدينا بالفعل 8 مليارات شخص على هذا الكوكب. يحتاج الناس إلى الموت وإلا فلن تكون لدينا الموارد الطبيعية، ولن يكون لدينا هواء نتنفسه وماء نشربه. تعطي الأولوية لنفسك في محاولتك إطالة العمر. هل ستستمر في استهلاك المزيد من الطاقة وتشغل مساحة أكبر في العالم؟ بدلا من 8 مليارات لدينا 15 مليار شخص؟ أي نوع من الجنون هذا؟ إنه الشكل النهائي للغباء والجنون.[372]

القانون اليومي: إنكار الفناء ومكافحته هو الشكل النهائي للغباء البشري والإهانة المطلقة للطبيعة البشرية، كما لو كان بإمكانك تجاوز الطبيعة التي تحددك.

---

[372] "قوانين الطبيعة البشرية حوار مع روبرت غرين، 23 أكتوبر 2018

23 ديسمبر

تجنب الكذبة السامية

المشكلة التي نواجهها اليوم هي أن الكثيرين منا متطورون ومشككون لدرجة لا تسمح لهم بالنظر إلى مثل هذا المفهوم الغريب باعتباره مفهوما ساميا، والذي تفوح منه رائحة التجارب الدينية التي يبدو أننا قد تجاوزناها. كلما حاولنا قمع أو إنكار شيء طبيعي في تركيبتنا النفسية، كلما تشكلت الرغبة المكبوتة في أشكال فاسدة، نطلق عليها اسم الكذبة السامية. يمكن البحث عنها في المخدرات والكحول وأي نوع من المنبهات التي تحررنا مؤقتا من ذواتنا الجامدة، وتعطينا شعورا بالتوسع والقوة، أو على الأقل تخدير الاكتئاب الذي نشعر به في العالم الحديث. يمكن البحث عنه من خلال ألعاب الفيديو أو المواد الإباحية، إذ يجب زيادة العنف ومستوى التحفيز للحصول على نفس التأثير. ثم هناك جميع الأسباب الصغيرة والطوائف التي ظهرت لتوجيه الغضب والقلق الكامن لدى الناس. يستطيع الناس أن يختبروا خروجا مؤقتا من تفاهة حياتهم عبر هذه الموجات، حتى تتلاشى هالة القضية، ويجب العثور على واحدة جديدة. يمكن أن تصبح التكنولوجيا نفسها الدين الجديد. نقول لأنفسنا، يمكننا حل أي شيء. من خلال التكنولوجيا والخوارزميات، هذه كلها أشكال خاطئة للسبب التالي: يمكن تشغيل السمو الصحيح عبر مصدر خارجي، منظر الجبل، سماء الليل، لقاء مع حيوان، غمس كعكة في الشاي، تجربة جماعية مكثفة، حب عميق. يحدث تحول داخلنا في هذه الحالات. تغيرت تصوراتنا، توسعت أذهاننا إلى ما وراء الدائرة. سوف نرى العالم بشكل مختلف منذ ذلك الحين.[373]

القانون اليومي: يأتي السمو الكاذب من مصادر خارجية، ولا يترك أي تغييرات داخلية باستثناء زيادة الاعتماد على المادة نفسها. إن الإدمان الذي ابتليت به البشرية في القرن الحادي والعشرين أشكال كاذبة منحوتة من السمو الكاذب.

---

[373] قانون السمو، المقدمة

24 ديسمبر

ضع نفسك في أرض الموت

فكر قادة الجيوش في هذا الموضوع: كيف يمكن تحفيز الجنود، وجعلهم عدوانيين و يائسين؟ اعتمد بعض الجنرالات على الخطابة النارية، وقد حقق الذين يجيدون ذلك بعض النجاح. لكن منذ أكثر من ألفي عام، توصل الخبير الاستراتيجي الصيني *صن تزو* إلى الاعتقاد بأن الاستماع إلى الخطب، مهما كانت مثيرة، كان تجربة سلبية، إذ لا يكون لها تأثير دائم. تحدث صن تزو عن "أرض الموت"، مكان يتم فيه دعم الجيش ضد بعض السمات الجغرافية مثل الجبل أو النهر أو الغابة وليس له طريق للهروب. جادل صن تزو بأن الجيش يقاتل بروح مزدوجة أو ثلاثية على أرض مفتوحة بدون وسيلة للتراجع، لأن الموت موجود بشكل واضح. دعا تزو إلى تمركز الجنود عن عمد على أرض الموت لمنحهم الحافة اليائسة التي تجعلهم يقاتلون مثل الشيطان. العالم تحكمه الضرورة: يغير الناس سلوكهم إذا اضطروا لذلك. لن يشعروا بالإلحاح إلا إذا كانت حياتهم تعتمد على ذلك.[374]

القانون اليومي: ضع نفسك في المواقف التي يكون لديك فيها الكثير على المحك. إذا كنت لا تستطيع تحمل الخسارة، فلن تفعل ذلك. ضع نفسك على "أرض الموت"، حيث يكون ظهرك على الحائط، وعليك أن تقاتل في الجحيم لتخرج حيا.

[374] 33 إستراتيجية للحرب ، الإستراتيجية 4: اخلق إحساس بالإلحاح واليأس – إستراتيجية أرض الموت

25 ديسمبر

هذا لن يدوم

يقوم العقل البشري بتجميد مرور الوقت الذي لا هوادة فيه بشكل طبيعي، وتقديم صور ثابتة للناس عن ثقافتنا وهويتنا الذاتية. إذا كنا ميّالين للتطور فسندرك أن هذه ليست سوى ظلال عابرة في عالم يتسم بالتدفق المستمر. في كل دقيقة من كل يوم نتقدم في السن؛ كل لقاء يشكل أفكارنا. مستمرون في التقدم ولا شيء أبدا. قال *هيراقليطس* ذات مرة "لن تستطيع أن تخطو نفس النهر مرتين؛ إنه ليس نفس النهر ولست نفس الشخص ". يتطلب التطور هذا التدفق والدورات المتدفقة لخلق مساحة لأشكال وتجارب جديدة. ندرك موتنا، ونرتد من هذا؛ نريد التمسك بالماضي وإيقاف التدفق عقليا. نريد التمسك بمظالمنا وآلامنا وملذاتنا، كل ذلك لخلق وهم بالديمومة والاستقرار الداخليين. يجب أن نتعلم أن نتخلى عن أنفسنا، وأن نقبل كل الانفصال الذي تفرضه علينا الحياة. إن عدم ثبات تجاربنا هو ما يمنحها الأهمية والحزن. كن على عزاء ألاَّ شيء دائم– لا الإحباط أو خيبات الأمل التي نشعر بها في الوقت الحاضر. يتعزز سمو العالم من حولنا عبر معرفة مدى قصر وقتنا في مشاهدته.[375]

القانون اليومي: تخلَّ عن الماضي واشعر بأنك تحمل تيار الحياة وكل القوة والطاقة التي ستجلب لك في أعقابه.

---

[375] قانون السمو ، 2: أيقظ غرابة كونك على قيد الحياة – السمو البيولوجي

26 ديسمبر

رحلة داخل الدماغ العالمي

تكون وفق ما تعتقده، أفكارك اليومية، واقعك. تصنع المناظر الطبيعية الغنية أو القاحلة لعقلك. إذا قمت بتقييد أفكارك على نفس الهواجس في النطاق الصغير لهاتفك الذكي، فهذا هو العالم الذي تصنعه لنفسك. يا لها من مضيعة لهذه الآلة الرائعة التي ورثتها! إذا حاولت التحرك في الاتجاه المعاكس، فستلاحظ الديناميكية المعاكسة: التوسع المستمر، والأبواب العقلية التي تنفتح في كل اتجاه، والروابط الإبداعية، والأفكار الجديدة التي تغمر عقلك. لن ترغب في التوقف عن الاستكشاف، لأن استكشافك يصبح مصدرا مستمرا لمتعة الطاقة المضطربة للعقل البشري، وهذا هو الخيار الذي تقوم به. من المثير للاهتمام أن نلاحظ أننا أنشأنا ب مناظير لهذا الفضاء الداخلي اللامتناهي في شكل الإنترنت دون وعي، وهو نوع من الدماغ العالمي. يحتوي على التاريخ المسجل تقريبا، وأفكار وتجارب مليارات الأشخاص في جميع المجالات والمساعي، الكثير من محتواه خراء محض، لكن بعضه يحتوي على إمكانيات جديدة على شكل روابط بين الأفكار والمجالات المختلفة.[376]

القانون اليومي: انظر إلى الإنترنت في ضوء مختلف بدلا من استخدامها الأداة الرائعة كوسيلة لجذب الانتباه أو للتنفيس عن غضبك وإظهار تفوقك. دعوة إلى رحلة رائعة داخل عقل عالمي والمفاجآت التي يمكن أن تجلبها لك رحلة التجوال في هذه المساحة الشاسعة.

---

[376] قانون السمو ، 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

27 ديسمبر

نظر قدري

صيغتي للعظمة في الإنسان هي *آمور فاتي*: أن المرء لا يريد أن يكون أي شيء آخر غيره، ليس في المستقبل، ولا في الماضي، ولا في الأبد. ليس لتحمل ما يحدث عند الضرورة. . . لكن أن تحبه.

فريدريك نيتشه

ما يعنيه *آمور فاتي* (حب القدر) هو ما يلي: هناك الكثير في الحياة لا نستطيع السيطرة عليه، والموت هو المثال النهائي على ذلك. سوف نعاني من المرض والألم الجسدي. سوف نمر بالانفصال مع الناس. سنواجه الإخفاقات من أخطائنا والحقد البغيض. ومهمتنا هي قبول هذه اللحظات، واحتضانها، ليس من أجل الألم ولكن من أجل فرص التعلم وتقوية أنفسنا. وبذلك نؤكد على الحياة نفسها ونقبل كل إمكانياتها. وجوهر هذا هو قبولنا الكامل للموت.[377]

القانون اليومي: نضع هذا موضع التنفيذ عبر رؤية الأحداث على أنها مصيرية –كل شيء يحدث لسبب ما، والأمر متروك لنا لاستخلاص الدرس.

---

[377] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

28 ديسمبر

السماء والنجوم

كل ليلة تخرج النجوم مبعوثي الجمال هؤلاء، وتنير الكون بابتسامتهم التحذيرية.

رالف والدو إيمرسون

انظر للأعلى واجعل عقلك يتوسع جنبًا إلى جنب مع اللون الأزرق اللامتناهي للسماء وحدك بأفكارك الخاصة وبدون أي عوامل مشتتة. حاول أن تشعر بالمساحة اللامحدودة. ثم انظر إلى الشمس. تعتبر وجودها أمرا لا بد منه، لكن هذه المرة تراها كنجم مثل أي نجم آخر، نجم ولد وهو في طور الاحتضار. حاول أن تدرك للحظة هذه الحقيقة المجنونة، المسافة المثالية من الأرض لتسمح للحياة أن تضيف مجموعة متنوعة من الألوان التي تضيئها الشمس ذاتها. لاحظ رواد فضاء *أبولو* الذين ساروا على القمر: اللون الرمادي والبني المحبط الذي سيطر على المناظر الطبيعية التي لا حياة لها. انظر إلى ظاهرة اللون نفسها على أنها مفاجئة عجيبة. أدرك في الليل أنه عندما تنظر إلى القمر أو النجوم فإنك ترى نفس المشاهد التي أبهرت وفتنت أسلافنا، البابليون، المصريون، القدماء واليونانيون، والمايا، على سبيل المثال لا الحصر. لقد قاموا ببناء أساطير وأنظمة إيمانية كاملة من سماء الليل، مما جعل الكون ينبض بالحياة. حاول أن تتخلى عن منظورك الحديث المتطور وأن ترى السماء كشيء متحرك، شاهدها عبر عيون وثنية. فكر عندما تنظر إلى القمر في أصوله على أنها غبار من اصطدام الأرض مع *ثيا* (كوكب سابق في نظامنا الشمسي). فكر في حقيقة أنه عندما تنظر إلى النجوم، فإنك ترى الضوء الذي استغرق ملايين، وأحيانا مليارات السنين ليصل إلينا.[378]

القانون اليومي: انظر إلى السماء والنجوم كما لو كنت تراها لأول مرة.

[378] قانون الجليل ، 1: توسيع العقل إلى أبعد مدى له – السمو الكوني

29 ديسمبر

تأمل في الألغاز

ابدأ بنفسك. عقلك وجسدك ألغاز في الحقيقة. لا تستطيع الوصول إلى مصدر مشاعرك؛ لا تستطيع أن ترى ما بداخل عقلك والعمليات التي تستدعي أفكارا معينة، أو الدرجة التي تكون فيها أفكارك نتاجا للعديد من التأثيرات الخارجية. لا تستطيع أن ترى في عملياتك الجسدية التعقيد عالي المستوى لكل شيء بداخلك، والذي يجعلك على قيد الحياة. تكشف لك حواسك نسخة جزئية من الواقع. لا تستطيع أن تدرك ما يراه الخفاش أو الدلفين، ولا أن تسمع ما تسمعه القطة أو الكلب. يبقى الكثير مخفيا عن حواسك. فكر في اللغز الكلي الذي هو نفسك، ثم قم بتوسيع هذا إلى الخارج. ليست لديك أي فكرة عن الأفكار والحياة الداخلية للأشخاص حولك. إنها أكثر تعقيدا مما تتخيل. ليس لديك فهم حقيقي للاتجاهات التي تمر عبر اللحظة الحالية في الثقافة، والمستقبل الذي تبشر به. لا تفهم الأعمال والتجارب الداخلية لأشكال الحياة الأخرى، ولا أصول الأرض ذاتها التي تمشي عليها. استمر في التوسع. تحتوي الكواكب في مجرتنا وخارجها على ألغاز لا نهاية لها، وحتى إمكانيات لأشكال حياة غريبة جدا. الكون مادة وطاقة مظلمة في الغالب. إنك محاط بما لا تراه. تأمل في حقيقة أنه كلما تقدم العلم أكثر، كلما اكتشف المزيد من الألغاز. وصلت في رحلتك إلى حدود الكون المعروف، ما هو ممكن أن يكون على الجانب الآخر هو أبعد مما يمكن أن نتخيله، وربما يكون اللغز النهائي.[379]

القانون اليومي: فكر في مشاعر عدم اليقين وعدم الراحة لتمسك حالة العدم ، سيبدأ إحساسك النائم بالتعجب، وستبدأ الأشياء في الظهور بمظهر جديد كما حدث عندما كنت صغيرا.

[379] قانون السمو 1: توسيع العقل إلى أبعد حد – السمو الكوني

30 ديسمبر

الحرية المطلقة

إن تعمد الموت مع سبق الإصرار إصرار على الحرية، فمن تعلم كيف يموت فقد جرد أن يكون عبدا. إن معرفتنا كيفية موتنا يحررنا من كل خضوع وإكراه.

مايكل دي مونتين

فكر في فلسفة الحياة عبر الموت بالعبارات التالية: أرعبنا إدراكنا للموت منذ بداية الوعي البشري. لقد شكل هذا الإرهاب معتقداتنا ودياناتنا ومؤسساتنا والكثير من سلوكنا بطرق لا نستطيع رؤيتها أو فهمها. لقد أصبحنا عبيدا لمخاوفنا ومراوغاتنا. عندما نقلب هذا الأمر ونصبح أكثر وعيا بفنائنا، فإننا نختبر طعم الحرية الحقيقية. لم نعد نشعر بالحاجة إلى تقييد ما نفكر فيه ونفعله، نستطيع أن نكون أكثر جرأة دون الشعور بالخوف من العواقب. يمكننا التخلص من كل الأوهام والإدمان الذي نستخدمه لتخدير قلقنا. نستطيع الالتزام التام بعملنا وعلاقاتنا وجميع أفعالنا.[380]

القانون اليومي: عندما نتذوق بعض هذه الحرية، سنرغب في استكشاف المزيد توسيع إمكانياتنا بقدر ما يسمح لنا الوقت.

[380] قوانين الطبيعة البشرية ، 18: تأمل في موتنا المشترك – إنكار قانون الموت

- **أهدى روبرت غرين هذا الكتاب لقطه بروتوس، ووصفه بأنه أعظم قط عاش على الإطلاق.**

انتهى

الكتاب القادم لروبرت غرين هو:

قــــــــــــــــــــانون السمو

وسيكون بترجمتي أيضا إن شاء الله.

تحياتي الخاصة:

للتنبيه على أي خطأ أو سقط أو إضافة في الكتاب: لا تتردد في مراسلتنا، وسنكون ممتنين لك:

drbrahim@satwatonaa.com

daralmalky@gmail.com

القوانين اليومية

بُنِيَ هذا الكتاب على خمسة وعشرين سنة من البحوث المكثفة حول مواضيع القوة والإقناع والاستراتيجية والإتقان والطبيعة البشرية، وإنَّهُ لَخلاصة حميدة لجميع الدروسِ المُنتقاةِ من كتبي المنشورة. لسوفَ تخلصكَ الإندماجات مع مضامين الكتاب في الأشهر الثلاثة الأولى من كل الأصوات الخارجية التي تدعوك إلى مرحلة أخرى في المنهج والعمل، وما يتحتم عليك اتباعه، وستكون رنَّتُكَ الخاصة هي المُرشدُ الأساسي، وهذا ما يجعلك فريدا في أهدافك وخياراتك في الحياة. وهذا كتاب أنزلناهُ ليكون دليلا جامعا لقراراتك المهنية اللاحقة عندما تندمج مع هذه الإجراءات، ويتضح لك أن ما يهم في الحياة هو إصرارك وشدة رغبتك، وليس مجرد التعليم أو السعي لكسب المال، وسوف ترى أن الإخفاقات والأخطاء والصراعات ستكون أفضل معلم لك، وترى كيف ينشأ هذا الإتقان والإبداع الحقيقي

سوف تساعدك المداخل الواردة في هذا الكتاب كي تصبح استراتيجيا فذا في الحياة، وتدفعك للإيمان بالخيارات التي تسعى لتحقيقها، وتضفي عليك دراية بالأساسيات التي تُروضُ السلوك البشري، بما في ذلك سلوكك أنت أيضا، عندما تجعلك تفكر في هويتك وتدرك أنك إنسان مليء بالأخطاء مثل أي شخص آخر، سيكون لديك المفتاح لتغيير أنماطك السلبية، ويكون لديك قدر كبير من التعاطف وقبول للناس. سوف تتبيَّنُ عندما تواجه أعمق ما يخفيك بشأن فنائك وموتك، وتعلم أن الانفتاح على طبيعة الحياة الطامية أمر مهيب يقودك للاستمتاع بكل لحظة متبقية في حياتك لتكون في عليائها.

روبرت غرين، القوانين اليومية،

ترجمة؛ د إبراهيم محمد المالكي